Aprecieri pentru
Trezește uriașul din tine

„Trezește uriașul din tine *este un alt instrument profund și puternic din arsenalul Robbins al conștiinței de sine. Acesta a fost o sursă enormă de putere și de înțelegere pentru mine atât personal, cât și profesional.*"

– PETER GUBER

Președinte al Consiliului Director și CEO
al Sony Pictures Entertainment Inc.

„Campionii sunt cei care se pot impulsiona singuri să devină mai buni în mod constant și să lucreze în mod consistent la un nivel de vârf. Anthony Robbins este „coachul suprem" pentru genul de bărbați și femei care nu vor fi niciodată mulțumiți cu mai puțin decât ceea ce pot fi."

– PAT RILEY

„Antrenorul Deceniului" NBA

„Un produs clasic al lui Robbins… aceasta este cartea pentru toți cei care aspiră la realizări personale și la măreție, care aspiră să obțină nota 10 în toate domeniile vieții. Acesta este materialul din care este alcătuit geniul… gândirea în direcții noi… refacerea capacității de a visa… trezirea la viață a curajului adormit și a angajamentului."

– JIM HANSBERGER

Președinte, Grupul Consiliului Director,
Shearson Lehman Brothers, autor al *Nice Guys Finish Rich*
(Băieții buni ajung bogați)

„Trezeşte uriaşul din tine *ar trebui să fie o lectură obligatorie pentru toţi cei care şi-au luat angajamentul de a creşte calitatea propriei vieţi. Anthony Robbins îl înflăcărează pe cititor atât cu pasiunea sa, cât şi cu recomandările sale practice.*"

– DR. BARBARA DE ANGELIS

Autoare a bestsellerului #1 *How to Make Love All the Time*[*]
şi a *Secrets About Men Every Woman Should Know*
(Secrete despre bărbaţi pe care ar trebui să le cunoască orice femeie)

„Trezeşte uriaşul din tine *este un apel pasionat la acţiune care te provoacă să îţi aminteşti cine eşti cu adevărat şi să realizezi o contribuţie unică din restul vieţii tale.*"

– MARTIN SHEEN

„Tony Robbins are o credibilitate uluitoare. Cartea lui, Trezeşte uriaşul din tine, *este plină de la început şi până la sfârşit cu principii şi tehnici întemeiate ştiinţific. Fiecare pagină are o abundenţă de recomandări bine studiate şi imediat practice despre concentrarea gândurilor şi emoţiilor tale asupra realizării obiectivelor proprii. Robbins este un* comunicator *puternic şi o autoritate reală în domeniul succesului personal.*"

– SCOTT DEGARMO

Redactor-şef şi directorul revistei *Success*

„Tony Robbins este gânditorul de top în psihologia realizării personale şi a performanţei de vârf. Trezeşte uriaşul din tine *nu doar că îţi oferă fiecare instrument de care ai nevoie pentru a obţine excelenţa personală dar căldura, pasiunea şi angajamentul lui Tony te vor inspira să îţi stăpâneşti cu adevărat viaţa şi să îi influenţezi pe ceilalţi pe parcurs.*"

– KENNETH BLANCHARD, doctor în ştiinţe

Coautor, *The One-Minute Manager* (Manager la minut[**])

---

[*] Volumul a apărut în limba română în 2011, la editura Amaltea, cu titlul *Cum să faci dragoste tot timpul* (n.red.)

[**] Volum apărut în limba română în 2008, la editura Meteor Press, cu titlul *Cum să lucrezi ca un manager la minut* (n.red.)

„Nimeni din America nu știe mai multe decât Tony Robbins despre realizarea personală și crearea succesului adevărat."

– CHARLES GIVENS

Autor, *Wealth Without Risk* (Avere fără risc) și
Financial Self-Defense (Auto-apărare financiară)

«Paginile curg cu creativitatea noului discurs, asigurând conștientizarea transformațională. Capitolul 9, „Vocabularul succesului suprem", ne îmbogățește mult mai mult decât putem măsura în dolari.»

– F.J. GOULD

Profesor, Matematică Aplicată și Știința Managementului,
University of Chicago
Președinte, Investment Research Co.

„Tony Robbins este una dintre cele mai influente persoane din această generație. Trezește uriașul din tine *este o prezentare fascinantă și uimitoare a unor descoperiri de ultimă oră și a unor observații incisive din cadrul unui spectru amplu de subiecte, inclusiv conștiința crescândă a faptului că succesul adevărat este ancorat în primul rând în valori solide și în ajutarea celorlalți."*

– STEPHEN R. COVEY

Autorul bestsellerului nr. 1 *New York Times,*
*The 7 Habits of Highly Effective People****

*** Volum apărut în limba română atât în format tipărit, la editura All, în 2016, cu titlul *Cele 7 deprinderi ale persoanelor eficace*, cât și sub formă de audiobook, la editura Act și Politon, cu titlul *Cele 7 obișnuințe ale persoanelor extraordinar de eficace* (n.red.)

Awaken the Giant Within Copyright © 1991 by Anthony Robbins
Originally published by Free Press, A Division of Simon & Schuster, Inc.

© 2017 Editura ACT și Politon pentru prezenta versiune românească

Editura ACT și Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, București, România, C.P. 050202.
tel: 0723 150 590, e-mail: office@actsipoliton.ro.
www.actsipoliton.ro/ www.actsipoliton.ro/blog

Traducător: **Romică Lixandru**
Redactor: **Lavinia Vasile**
Tehnoredactor: **Teodora Vlădescu**
Coperta: **Marian Iordache**
Editor: **Lavinia Vasile**
Copyright Manager: **Andrei Popa**

Descrierea CIP a Bibliotecii Naţionale a României
ROBBINS, ANTHONY
Trezeşte uriaşul din tine: cum să preiei imediat controlul destinului tău mental, emoţional, fizic şi financiar!/ Anthony Robbins;
trad.: Romică Lixandru. - Bucureşti: Act şi Politon, 2017
ISBN 978-606-913-063-6
I. Lixandru, Romică (trad.)
159.9

AVERTISMENT: Distribuirea, copierea sau piratarea în orice fel a acestei cărți nu este pedepsită numai prin lege, dar contravine și tuturor normelor și principiilor etice și sănătoase pe care un astfel de titlu le promovează. Ce fel de efect va avea energia pe care vreți să o transmiteți mai departe, dacă aceasta vine prin furt, ilegalitate și lipsă de respect față de autor și față de toți cei care au contribuit la crearea acestei cărți, astfel ca ea să ajungă la dumneavoastră? Împărtășiți cu ceilalți informațiile importante, valorile și lecțiile pe care le-ați aflat din acest material, într-un mod corect și responsabil.

Anthony Robbins

TREZEȘTE URIAȘUL DIN TINE

Cum să preiei imediat controlul destinului tău mental, emoțional, fizic și financiar!

Traducere din limba engleză:
Romică Lixandru

ACT și Politon
2017

Dedicată puterii nemărginite care doarme înăuntrul tău.
Nu o lăsa să mai doarmă de aici înainte.

Cel mai mult și mai mult în cazul meu, soției mele, Becky,
care este un exemplu viu de iubire
și susținere necondiționată. Te iubesc, scumpo.

Mulţumiri

Pe măsură ce încep să reflectez la anvergura acestui proiect, îmi aduc aminte de fundaşul omagiat din fotbalul american care aleargă pe teren în ultimul sfert al meciului, se sfătuieşte în grămadă, merge încrezător cu paşi mari spre linia de scrimmage şi lansează pasa perfectă în spirală patruzeci şi cinci de metri în terenul advers pentru a marca touchdown-ul victoriei! Fanii ovaţionează, antrenorii sunt încântaţi şi fundaşul are ocazia să guste gloria câştigării meciului. Dar a fost un efort de echipă. Fundaşul este eroul public; totuşi, în orice joc în viaţă există o mulţime de jucători care sunt eroii ascunşi şi în acest demers au existat o mulţime. Nu am fost niciodată omul care să nu-şi găsească cuvintele, dar când încep să-mi aştern pe hârtie sentimentele pe care le am pentru atât de mulţi membri ai familiei, prieteni şi colegi loiali şi fenomenal de altruişti, sunt copleşit. Este dificil să determini o ierarhie din moment ce a fost un efort de echipă autentic de la început.

Soţiei mele Becky, mamei mele şi celor patru copii ai mei – Jairek, Josh, Jolie şi Tyler – dragostea voastră este puterea mea. Nimic nu este mai important pentru mine.

Asistentelor mele, Deena Tuttle şi Karen Risch, două dinamuri uimitoare, care au rămas loiale viziunii că ceea ce facem noi are să facă o diferenţă, chiar şi atunci când însemna că stau treze toată noaptea, departe de soţi şi de copii, chiar şi când mă urmau pe mine peste tot prin ţară, rămânând întotdeauna binedispuse şi înţelegătoare. Această carte nu ar fi putut fi finalizată fără loialitatea lor neclintită.

Reprezentanţilor mei de vânzări pe teren şi managerilor mei, care lucrează zilnic pe teren pentru a mă aduce pe mine în oraşe în care sălile de seminar dau pe afară; francizaţilor mei, consultanţilor pentru dezvoltare personală care m-au ajutat să dovedesc că seminariile video chiar fac o diferenţă, vă mulţumesc pentru curajul şi dăruirea voastră. Reprezentanţilor pentru relaţii cu clienţii de la Robbins Research International, care îl inspiră pe client să acţioneze şi să se dezvolte spre niveluri noi, le rămân foarte recunoscător.

Întregii mele echipe de la birourile Robbins Research International din San Diego, care lucrează un program demențial pentru a putea lansa brainstorm-urile mele și pentru a menține integritatea viziunii mele, aveți respectul meu.

Partenerilor și asociaților din toate Companiile Anthony Robbins, în special prietenilor mei dragi de la Fortune Management, sensibilitatea voastră față de programul meu incredibil mi-a înduioșat inima.

Participanților care au asistat la seminariile mele, am învățat mult de la voi și vă mulțumesc pentru participarea voastră în acest efort. O mulțumire specială pentru clasa de Certificare din 1991 care m-a sprijinit în timp ce am lucrat pe parcursul nopții vreme de mai bine de două săptămâni pentru a putea preda cartea aceasta la timp.

Lui Earl Strumpell, a cărui dragoste, prietenie și al cărui angajament de douăzeci și patru de ore pe zi pentru a obține și a păstra resursele de care am nevoie mi-a oferit liniștea sufletească pentru a crea.

Pentru dr. Robert Bays, bunul meu prieten, a cărui înțelepciune și dragoste necondiționată m-au tractat pe drumurile accidentate și a cărui opinie o consider întotdeauna valoroasă, îți sunt etern recunoscător. Pentru Vicki St. George, o bijuterie de prietenă, îți mulțumesc.

Pentru Michael Hutchison, care ridică ștacheta mai sus pentru sine, mă simt binecuvântat de relația noastră. Celui mai bun prieten al meu, Michael Keyes, îți mulțumesc amice pentru umorul și istețimea ta, pentru compasiunea și sprijinul tău. Pentru Alan, Linda și Josh Hahn, pentru inspirația și prietenia voastră; abia aștept un viitor lung și aventuros.

Pentru „echipajul din castel", în special Theresa Lannon și Elizabeth Calfee care sunt cel mai bun sistem de asistență din lume, vă mulțumesc pentru că faceți astfel încât casa acestui om rămâne castelul său!

Pentru bunii mei prieteni din Corporația Guthy-Renker, Greg Renker, Bill Guthy, Lenny Lieberman, Jon Schulberg și John Zahody care, împreună cu angajații de la Cassette Productions, m-au ajutat să distribui peste 7 milioane de casete audio care conțineau filosofia mea a Puterii Personale oamenilor de pe tot globul în doar ultimii doi ani, prețuiesc prietenia noastră.

Lui Peter Guber, pentru telefoanele tale inspiraționale și pentru sprijin, apreciez profund relația noastră.

Pentru Ken și Marge Blanchard, întâlnirile trimestriale cu mine și cu Becky sunt întotdeauna o sursă de magie reciprocă și de respect crescând.

Pentru Martin și Janet Sheen, pentru că sunt asemenea exemple remarcabile de pasiune, integritate și angajament, vă mulțumesc pentru că sunteți o lumină.

Pentru toți voluntarii Fundației Anthony Robbins, cei fără un cămin, prizonierii, copiii și bătrânii nu vor mai fi niciodată la fel mulțumită angajamentului vostru constant de a contribui altruist. Voi faceți cu adevărat o diferență.

Pentru Robert Cialdini, Stu Mittleman, Phil Maffetone, Paul Pilzer și John Robbins, contribuțiile voastre la această carte vor avea un impact asupra calității vieții oamenilor.

Marelui maestru *tae kwon do* Jhoon Rhee, a cărui iubire constantă, loialitate și cunoaștere mă motivează pentru realizări și mai mari, mă înclin respectuos în fața dumneavostră, domnule.

Incredibililor angajați ai stațiunii noastre din Fiji, Namale Plantation Resort, și locuitorilor satelor învecinate Viville și Nadi, voi m-ați învățat cu adevărat prin exemplu personal că viața este un dar și o bucurie, că fericirea este singura modalitate de a trăi.

Pentru Jan Miller și echipa sa competentă, legătura mea loială cu această lume idiosincratică a editării de carte, îmi scot pălăria. Pentru Dick Snyder, Bob Asahina și Sarah Bayliss, vă mulțumesc pentru credința voastră în mine, încă o dată.

Uriașilor pe ai căror umeri stau, profesorii care au influențat atât de mult din filosofia, strategiile și abilitatea mea, v-am recunoscut meritele în *Unlimited Power*[*] și vă prezint din nou salutul meu.

Și, în cele din urmă, mulțumesc unei armate întregi de oameni din spatele scenei care m-au susținut, incluzându-i pe: Kathy Moeller, Suzy Gonzales, Joan Meng, Nancy Minkus, Shari Wilson, Mary Kent, Valerie Felts, Leigh Lendzian, Dave Polcino, Cherrell Tarantino, Mark Lamm, Robert Mott pentru ilustrația grafică și băieților de la Franklin Type în New York.

Oamenii aceștia nu au acceptat niciodată că ceva este imposibil. Noi toți ne-am așteptat la miracole de-a lungul acestei odisei, miracole pe care le-am și primit, și cu toții ne-am dezvoltat și am devenit mai mult pe parcurs. Voi sunteți cu toții uriași în viața mea.

---

[*] Volum, cu titlul *Putere nemărginită*, a apărut în limba română în 2001 la editura Amaltea, iar sub formă de audiobook în anul 2015, la editura Act și Politon (n.red.)

Prefață la ediția în limba română

Ai citit cartea ?
Nu... dar am văzut filmul !

Când am fost invitat să scriu această prefață, am trăit simultan două emoții:

... Bucurie, pentru că Tony Robbins este omul de la care am învățat cel mai mult despre dezvoltarea personală, așa că propunerea mă onorează...

... Frustrare, pentru că e dificil să convingi pe cineva să citească o carte de 700 de pagini, chiar dacă e scrisă de Tony Robbins...

Apoi am tras aer în piept, am oftat adânc și mi-am spus:

Dacă ții în mână această carte, probabil te interesează subiectul mai mult decât te intimidează numărul de pagini... și probabil că nu te numeri printre cei care spun „e suficient că am văzut filmul...'' când îi întrebi dacă au citit cartea...

În cazul în care ți-am stârnit curiozitatea, să știi că există și filmul... Se numește *I am not Your Guru* și e un reușit documentar Netflix apărut în 2016. Ți-l recomand tocmai pentru că te va inspira să citești cartea.

Întâlnire cu... destinul

Și cartea și filmul sunt concepute în jurul celui mai puternic seminar creat de Robbins: Date With Destiny, un eveniment-maraton de 6 zile (14 ore pe zi) în care Tony explorează măruntaiele psihicului uman, făcând demonstrații live cu voluntari pe scenă.

Când am participat la acest eveniment spectaculos în 2015, în California, știam la ce să mă aștept. Eram în temă cu stilul lui Tony, cu demonstrațiile lui, cu puterea lui de a transforma destine. În plus... citisem cartea !

Nu eram însă pregătit pentru două lucruri:

1. Pentru felul în care m-am simțit după curs. Vreme de peste un an am avut energie la nivel dublu față de cea cu care eram obișnuit. Chiar și astăzi, deși mă bucur de o stare de vitalitate mai „așezată" față de 2015, sunt mai puternic și mai plin de viață decât în anii de dinainte.

2. Pentru atmosfera creată de cei 3000 de oameni din sală, care nu doar luau energie, ci și dăruiau. O vibrație incredibilă de optimism și putere se degaja din corpurile tuturor.

În acel loc, ne simțeam cu toții puternici și de neoprit, iar Tony demonstra cu măiestrie cum se poate ridica acest sentiment la cel mai înalt nivel.

În plus, era evident că participanții nu erau niște pierde-vară. Nici prețul seminarului, nici îmbrăcămintea, nici atitudinea lor nu te duceau cu gândul că nu ar fi oameni de succes. După estimarea mea, cam toți cei care merg la Date with Destiny sunt oameni aflați peste media de succes general acceptată.

În același timp, sunt oameni care simt că le lipsește ceva... știu că există un „mai bine", un „mai mult" sau un „altceva" care încă urmează a fi descoperit în viața lor:

- Unii simt că relațiile cu cei dragi pot fi îmbunătățite...
- Alții au relații bune, dar cred că pot mai mult în zona finanțelor...
- Pentru alții, zbaterea este legată de obiceiuri nesănătoase...
- Pentru majoritatea e vorba despre trecerea la următorul nivel în carieră...

Atunci când investim în propria viață ne dorim să îmbunătățim acea zonă care suferă. Ne gândim că după ce o „rezolvăm", vom trece la următoarea... și tot așa.

Vestea proastă

Din nefericire, această strategie nu este câștigătoare:

Orice om poate dobândi succes în carieră dacă își dedică viața în totalitate acelui scop. Din păcate, majoritatea facem asta în detrimentul relațiilor de familie sau al sănătății... Orice om poate să își îmbunătățească situația financiară dacă tot ce face, de dimineața până seara, este să studieze acest domeniu. Problema este că această dedicare nu garantează și o viață fericită.

Orice om care are corpul bine proporționat poate obține rezultate bune ca atlet prin dedicare 100% sportului.... dar asta nu aduce automat bogăția unei vieți trăite cu sens.

Credința mea este că tu ești deja un om de succes (în cel puțin unul dintre domeniile descrise mai sus). Cu toate astea, chiar dacă ai obținut succesul în acele domenii ale vieții, încă ai căutări și frustrări în altele.

Vestea bună

Tocmai de aceea te afli în fața celor 700 de pagini. Pentru că vrei răspunsuri!

Vestea bună este că ești pe punctul să le găsești. „Uriașul" nu e un text motivațional, ci unul transformațional, mai ales dacă îl citești așa cum se citește o carte cu potențial uriaș.

Ce vreau să spun?

În această carte vei găsi uneltele cu care să cauți în locul pe care probabil nu l-ai explorat până acum: tabloul de bord al întregii tale călătorii, indiferent de domeniul de viață pe care vrei să îl explorezi. Imaginează-ți un astfel de tablou de bord cu ceasuri, cadrane, ecrane și butoane de diferite forme și dimensiuni.

Ele sunt:

- deciziile
- convingerile
- emoțiile
- valorile
- limbajul
- ritualurile
- identitatea

Fiecare dintre aceste elemente ale tabloului de bord este detaliat în carte, cu exemple, analogii, studii de caz și planuri de acțiune. Este un text complet, ușor de citit, motivațional și practic în același timp.

Când le înțelegi în ansamblu, primești acces la o cunoaștere de nivel superior celei pe care poate ai mai întâlnit-o în cărțile de „self-help".

Un alt nivel de cunoaștere

Tony spune adesea că e important să facem diferența între știința succesului și arta împlinirii:

Știința succesului este ceea ce caută să învețe majoritatea oamenilor. Ei vor metode rapide prin care să își rezolve problemele într-un singur domeniu al vieții – cel care îi „doare" în acel moment (sănătate, finanțe sau carieră de exemplu).

Arta împlinirii ajunge să fie practicată doar de cei ce înțeleg cu adevărat ce înseamnă maturitatea. Pentru ei, răspunsurile se găsesc la

un nivel mai înalt decât cel al „rezolvării problemei". Ei înțeleg la nivel profund ceea ce Tony predă de mulți ani:

Problema nu e niciodată lipsa de resurse, ci potențialul care nu a fost încă trezit la viață.

Când stăpânești tabloul de bord, ești la fel ca un căpitan de vas care poate să navigheze prin mări calme sau furtunoase, în diverse zone de pe glob, întrucât stăpânește arta navigației, nu doar știința de a călători pe o rută predefinită. Când stăpânești această artă a navigației, trezești de fapt URIAȘUL (potențial) din interiorul tău.

Aceasta este marea miză a cărții de față: Nu îți oferă doar resurse cu care să rezolvi probleme punctuale. Îți oferă șansa să descoperi în interior potențialul cu care să rezolvi orice tip de problemă, în orice domeniu problematic din viața ta!

În plus, îți arată și cum să folosești acest potențial când vrei să îți rezolvi propriile probleme, dar și când îți dorești să îți ajuți semenii să iasă din situații dificile.

Fraza pe care tocmai ai citit-o mai sus e motivul pentru care continui să îl urmez ca discipol pe Tony Robbins: Învățăturile lui nu te ajută doar să îți descoperi URIAȘUL POTENȚIAL și nici să îl folosești exclusiv ca să evoluezi. Lecțiile lui închid complet cercul pentru că te încurajează să contribui la îmbunătățirea vieții semenilor tăi (vezi finalul cărții).

În America, autorul a descoperit la un moment dat faptul că secretul vieții fericite este contribuția („The Secret of Living is Giving", spune Tony).

În România, un înțelept local pe nume Nicolae Steinhardt a scris o carte care surprinde același adevăr: *Dăruind vei dobândi*.

De-a lungul istoriei, oamenii „treziți" ai planetei au remarcat același lucru în scrierile și învățăturile lor.

De aceea merită să citești această carte!

Pentru că atunci când adevărul iese la lumină din mintea înțelepților, oamenii se trezesc și devin uriașii propriului destin.

Lectură plăcută!

– Andy Szekely
autor și speaker, fondator: Bootcamp University
www.andyszekely.ro

Cuprins

Mulțumiri	7
Prefață la ediția în limba română	10
Cuvânt-înainte	16
Partea întâi: Dezlănțuie-ți puterea	19
Visuri ale destinului	21
Deciziile: calea spre putere	39
Forța care îți influențează viața	69
Sistemele de crezuri: puterea de a crea și puterea de a distruge	101
Schimbarea se poate produce într-o clipă?	149
Cum să schimbi orice lucru din viața ta: Știința condiționării neuro-asociative	173
Cum să obții ceea ce vrei cu adevărat	211
Întrebările sunt răspunsul	249
Vocabularul succesului suprem	283
Distruge blocurile, demolează zidurile	321
Cele zece emoții ale puterii	349
Magnifica obsesie — crearea unui viitor irezistibil	385
Provocarea mentală de zece zile	435
Partea a doua: Preluarea controlului — sistemul principal	451
Influența supremă: sistemul tău principal	453
Valorile de viață: busola ta personală	477
Regulile: dacă nu ești fericit, iată de ce!	517
Referințele: țesătura vieții	553
Identitate: cheia expansiunii	579
Partea a treia: Șapte zile pentru a-ți modela viața	609
Destinul emoțional: singurul succes adevărat	611

Destinul fizic: temniță a durerii sau palat al plăcerii 615
Destinul relațiilor: locul în care să împărtășești și în care să fii afectuos 631
Destinul financiar: pași mărunți spre o mică (sau o mare) avere 637
Fii impecabil: codul tău de conduită 661
Stăpânește timpul și viața 669
Odihnă și joacă: până și Dumnezeu și-a luat o zi liberă! 675

Partea a patra: O lecție pe tema destinului 677
Provocarea supremă: ce poate să facă o singură persoană 679

Cuvânt-înainte

Ca psiholog-şef al Spitalului Bellevue din New York City, văd atât de multă nefericire umană, nu doar la pacienţii bolnavi psihic pe care îi tratăm noi, ci, de asemenea, şi la angajaţii „normali," „sănătoşi" care îi tratează. De asemenea, văd aceeaşi nefericire la oamenii bine integraţi, de un relativ succes, pe care îi tratez în practica mea privată. Destul de frecvent, durerea şi nefericirea nu sunt necesare şi se încheie în cele din urmă atunci când oamenii preiau controlul asupra propriilor crezuri, sentimente şi acţiuni cu scopul de a modifica evoluţia vieţii lor. Din nefericire, în cea mai mare parte a timpului, ei nu fac asta. Ei aşteaptă, apoi încearcă să schimbe rezultatul prost sau, adeseori, merg la un psihiatru dorindu-şi doar să se plângă în legătură cu viaţa lor îngrozitoare sau să fie „reparaţi" cumva de o altă persoană.

Nu este întotdeauna uşor să le dai oamenilor puterea să înţeleagă că ei determină cursul propriei vieţi. De fapt, aceasta este de obicei o sarcină copleşitoare. În consecinţă, eu am căutat mereu metode şi tehnologii noi pe care să le transmit mai departe la spital şi pacienţilor mei privaţi. Cu cinci ani în urmă am auzit pentru prima dată despre demersul lui Tony Robbins şi am luat parte la unul dintre seminarele sale în New York. M-am aşteptat la o seară cu adevărat neobişnuită şi chiar am avut parte de ea. Ceea ce m-a surprins a fost geniul lui Tony în domeniul comportamentului şi comunicării umane. În seara aceea, am aflat că Tony îmi împărtăşeşte opinia că oricine este, în principiu, sănătos din punct de vedere psihic poate lua comanda asupra propriei vieţi şi o poate trăi din plin. La scurt timp după aceea, am luat parte la cursul de certificare de două săptămâni al lui Tony şi am transmis multe din cele

învăţate acolo colegilor şi pacienţilor. Am numit cursul „o pregătire de bază pentru viaţă."

După aceea, am început să recomand seria sa de casete şi prima sa carte, *Putere nemărginită*.

Deşi unii dintre colegii mei sunt ofensaţi sau surprinşi atunci când recomand lucrările unei persoane atât de tinere care nu are acreditări academice, cei care îl citesc sau îl ascultă pe Tony ajung să fie de acord cu mine. Pe lângă informaţii cuprinzătoare, utile, Tony are un talent şi un stil convingător care fac ca materialul său să fie uşor de înţeles.

În cele din urmă, eu şi soţia mea am urmat cursul Date With Destiny (Întâlnire cu destinul) care conţine multe dintre conceptele ce se regăsesc în ultima lucrare a lui Tony, *Trezeşte uriaşul din tine*. Acel weekend ne-a oferit mijloacele pentru a face schimbări în propriile noastre valori, reguli şi instrumente de control care, pe parcursul ultimilor doi ani, au permis vieţii noastre să devină mult mai productivă şi mai împlinită.

Îl văd pe Tony ca pe un mare antrenor pentru jocul vieţii. Observaţiile lui precise, inteligenţa, pasiunea şi angajamentul său sunt mereu prezente şi inspiratoare. Să citeşti această carte este ca şi cum ai sta chiar vizavi de Tony şi ai ajunge să fii atras într-o conversaţie captivantă şi antrenantă cu el. Ar trebui să revii la ea în repetate rânduri, ca la un manual de utilizare, de fiecare dată când viaţa vine cu o nouă provocare sau solicită o schimbare de direcţie.

Cartea oferă un arsenal de instrumente pentru schimbare durabilă şi, de asemenea, lecţii pentru a îmbogăţi calitatea vieţii. De fapt, dacă suficient de mulţi oameni ar citi cartea aceasta şi ar aplica sincer învăţăturile ei, asta ne-ar lăsa pe mine şi pe colegii mei fără obiect de activitate.

Dr. Frederick L. Covan.

Adânc înăuntrul omului se găsesc acele puteri adormite; puteri care l-ar ului, pe care nu a visat vreodată să le stăpânească; forțe care i-ar revoluționa viața dacă ar fi trezite din somn și puse la treabă.

– ORISON SWETT MARDEN

PARTEA ÎNTÂI:

DEZLĂNȚUIE-ȚI PUTEREA

1

VISURI ALE DESTINULUI

Un om consecvent crede în destin,
un om capricios crede în şansă.

– Benjamin Disraeli

Cu toţii avem visuri… Cu toţii vrem să credem, în adâncul sufletului nostru, că avem un dar deosebit, că putem să facem o diferenţă, că ne putem lăsa amprenta asupra altora într-un fel special şi că putem să facem lumea un loc mai bun. Într-un moment din viaţa noastră, cu toţii am avut o viziune despre calitatea vieţii pe care ne-o dorim şi pe care o merităm. Totuşi, pentru mulţi dintre noi, visurile acelea au devenit atât de înfăşurate în frustrări şi în rutina vieţii cotidiene, încât nici măcar nu mai facem vreun efort pentru a le îndeplini. Pentru prea mulţi oameni, visul s-a destrămat – şi, împreună cu el, şi voinţa de a ne influenţa propriile destine. Mulţi au pierdut sentimentul acela de certitudine care creează avantajul învingătorului. Obiectivul vieţii mele a fost acela de a restabili visul şi de a-l face real, de a face pe fiecare dintre noi să îşi amintească şi să folosească puterea nemărginită care stă adormită înăuntrul nostru, al tuturor.

Nu voi uita niciodată ziua în care mi-am dat de fapt seama că eu îmi trăiesc cu adevărat visul. Îmi pilotam elicopterul de la o întâlnire de afaceri în Los Angeles, călătorind spre Orange County, către unul dintre seminarele mele. În timp ce zburam pe deasupra oraşului Glendale, am recunoscut deodată o clădire mare şi am oprit

elicopterul, planând deasupra ei. În timp ce priveam în jos, mi-am dat seama că aceasta era clădirea în care lucrasem ca om de serviciu cu doar doisprezece ani în urmă!

Pe vremea acea, eram preocupat dacă Volkswagenul meu din 1960 avea să reziste drumului de 30 de minute până la serviciu. Viaţa mea se focalizase asupra felului în care urma să supravieţuiesc; mă simţeam speriat şi singur. Dar în ziua aceea, în timp ce planam acolo în aer, m-am gândit: „Ce diferenţă poate să facă un deceniu!" Chiar aveam visuri pe atunci, dar la momentul acela se părea că ele nu aveau să fie realizate vreodată. Totuşi, astăzi am ajuns să cred că toate eşecurile şi frustrările mele trecute creau de fapt bazele pentru înţelegerea ce a creat noul nivel de trai de care mă bucur acum. În timp ce mi-am continuat zborul spre sud, de-a lungul drumului de coastă, am zărit delfini care se jucau cu surferii în valurile de dedesubt. Aceasta este o privelişte pe care eu şi soţia mea, Becky, o apreciem ca pe unul dintre darurile deosebite ale vieţii. În cele din urmă, am ajuns în Irvine. Privind în jos, am fost puţin tulburat când am văzut că drumul de acces spre seminarul meu era blocat de traficul bară la bară întins pe mai mult de un kilometru şi jumătate. Mi-am spus în sinea mea: „Fir-ar, orice se petrece în seara asta sper să înceapă curând, pentru ca oamenii care vin la seminarul meu să ajungă la timp."

Dar în timp ce coboram spre heliport, am început să văd o imagine nouă: mii de oameni erau ţinuţi pe loc de pază acolo unde tocmai urma să aterizez eu. Brusc, am început să-mi dau seama de realitate. Blocajul din trafic fusese provocat de oamenii care veneau la *evenimentul meu*! Deşi noi ne aşteptaserăm la aproximativ 2000 de participanţi, eu mă confruntam cu o mulţime de 7000 – într-o sală de conferinţe care putea să găzduiască doar 5000! Când am intrat în arenă dinspre platforma de aterizare, am fost înconjurat de sute de oameni care voiau să mă îmbrăţişeze sau să-mi spună ce impact pozitiv avusese munca mea asupra vieţii lor.

Poveştile pe care mi le-au împărtăşit erau incredibile. O mamă mi-a făcut cunoştinţă cu fiul ei care fusese etichetat ca „hiperactiv"

şi „cu dificultăţi de învăţare." Utilizând principiile **managementului stării** expuse în această carte, ea nu doar că a reuşit să-l facă să nu mai folosească medicamentul Ritalin, ci, de atunci, ei au fost transferaţi în California unde fiul ei a fost retestat şi evaluat la nivelul de geniu! Ar fi trebuit să-i vedeţi acestuia faţa în timp ce ea îmi împărtăşea *noua* lui „etichetă". Un domn a vorbit despre felul în care s-a eliberat de consumul de cocaină utilizând câteva dintre tehnicile **Condiţionării pentru Succes** pe care le veţi învăţa în această carte. Un cuplu cu vârstele în jur de cincizeci şi cinci de ani mi-a povestit că, după cincisprezece ani de căsnicie, se aflaseră în pragul divorţului până au învăţat despre **regulile personale**. Un agent comercial mi-a spus cum venitul său lunar a crescut de la 2000 de dolari la peste 12 000 de dolari în doar şase luni şi un antreprenor mi-a povestit cum a crescut veniturile companiei cu peste 3 milioane de dolari în optsprezece luni prin aplicarea principiilor întrebărilor de calitate şi ale **managementului emoţional**. O tânără drăguţă mi-a arătat o fotografie cu vechea ei înfăţişare, acum că slăbise peste douăzeci şi trei de kilograme aplicând principiile **influenţei** care sunt detaliate în această carte.

Am fost atât de profund impresionat de emoţiile din camera aceea, încât mi-a venit să plâng şi nu am putut să vorbesc la început. Când mi-am îndreptat privirea spre publicul meu şi am văzut 5 000 de feţe zâmbitoare, încurajatoare şi iubitoare, mi-am dat seama în clipa aceea că *Eu îmi trăiesc visul!* Ce senzaţie să ştiu, fără vreo urmă de îndoială, că aveam informaţia, strategiile, filosofiile şi aptitudinile care îi puteau ajuta pe oricare dintre oamenii aceştia să-şi confere singuri puterea de a efectua schimbările pe care şi le doreau cel mai mult! Am fost inundat de un potop de imagini şi emoţii. Am început să-mi amintesc o experienţă pe care o avusesem cu doar câţiva ani înainte, pe când stăteam în apartamentul meu de burlac de 37 de metri pătraţi din Venice, California, foarte singur şi plângând în timp ce ascultam versurile unui cântec de Neil Diamond: „Eu sunt, am spus eu nimănui. Şi nimeni nu a auzit nimic, nici măcar scaunul. Eu sunt, am strigat. Eu sunt, am spus eu. Şi sunt pierdut şi nici

măcar nu aș putea spune de ce, lăsându-mă pe mai departe singuratic." Îmi amintesc că mă simțeam de parcă viața mea nu conta, de parcă evenimentele lumii mă controlau pe mine. Îmi amintesc, de asemenea, clipa în care viața mea s-a schimbat, clipa în care am zis în cele din urmă: „M-am săturat! Eu știu că sunt mult mai mult decât arăt mental, emoțional și fizic în viața mea." În momentul acela *am luat o decizie* care avea să-mi schimbe viața pentru totdeauna. Am decis să schimb practic fiecare aspect al vieții mele. *Am decis că niciodată nu mă voi mulțumi cu mai puțin decât ceea ce aș putea să fiu*. Cine și-ar fi închipuit că această decizie avea să mă aducă într-un astfel de moment incredibil?

Am făcut tot ce-mi stătea în putință la seminarul din seara aceea și, când am părăsit sala, mulțimi de oameni m-au urmat la elicopter să-și ia la revedere. Dacă aș spune că am fost profund mișcat de experiență, aș minimaliza. O lacrimă mi-a alunecat pe obraz în timp ce îi mulțumeam Creatorului pentru aceste daruri minunate. În timp ce mă ridicam din iarbă și urcam în lumina lunii, a trebuit să mă ciupesc. *Să fie oare adevărat?* Sunt eu același tip care în urmă cu opt ani se zbătea, era frustrat, se simțea singur și incapabil să-și facă viața să meargă? Obez, falit și întrebându-mă dacă voi putea măcar să supraviețuiesc? Cum a putut un băiat tânăr ca mine, care nu avea nimic, doar o educație de liceu, să creeze astfel de schimbări dramatice?

Răspunsul meu este simplu: am învățat să valorific principiul pe care acum îl numesc **concentrarea puterii**. Majoritatea oamenilor nu au habar de capacitatea uriașă de care putem dispune imediat atunci când ne focalizăm toate resursele asupra stăpânirii unui singur domeniu din viețile noastre. Focalizarea controlată este ca o rază laser care poate să taie orice lucru ce pare să te oprească. Când ne focalizăm în mod constant asupra îmbunătățirii în orice domeniu, noi dezvoltăm distincții unice despre felul în care să facem acel domeniu mai bun. Unul dintre motivele pentru care atât de putini dintre noi reușim ceea ce ne dorim cu adevărat este acela că noi nu ne direcționăm niciodată focalizarea; noi nu ne concentrăm

niciodată puterea. Cei mai mulţi oameni trec superficial prin viaţă, fără să se hotărască vreodată să stăpânească bine un anumit lucru. De fapt, cred că cei mai mulţi oameni eşuează în viaţă deoarece *se specializează în mărunţişuri*. Eu cred că una dintre lecţiile majore ale vieţii este aceea de a învăţa să înţelegem ce ne determină să facem ceea ce facem. Ce influenţează comportamentul uman? Răspunsurile la această întrebare oferă chei esenţiale pentru a-ţi influenţa propriul destin.

Întreaga mea viaţă a fost tot timpul animată de o singură focalizare obligatorie: *Ce face diferenţa în calitatea vieţii oamenilor?* Cum este posibil ca, atât de des, oamenii cu origini atât de umile şi cu un mediu devastator să reuşească, în ciuda tuturor dificultăţilor, să creeze vieţi care ne inspiră? În sens invers, de ce atât de mulţi dintre cei născuţi în medii privilegiate, care au la dispoziţie fiecare resursă necesară succesului, sfârşesc obezi, frustraţi şi adeseori dependenţi de substanţe chimice? Ce face ca vieţile unor oameni să fie un exemplu şi vieţile altora să fie un avertisment? Care este secretul ce creează vieţi pasionate, fericite şi recunoscătoare pentru mulţi, în timp ce pentru alţii refrenul ar putea să fie: „Asta este tot ce există?"

Propria mea obsesie magnifică a început cu câteva întrebări simple: „Cum pot prelua imediat controlul asupra vieţii mele? Ce lucru care să facă diferenţa pot să fac astăzi – care ne poate ajuta pe mine şi pe alţii să ne influenţăm destinele? Cum pot extinde, învăţa, dezvolta şi împărtăşi acea cunoaştere cu alţii într-o manieră agreabilă şi semnificativă?"

De la o vârstă foarte timpurie, am dezvoltat convingerea că noi ne aflăm cu toţii aici pentru a contribui cu ceva unic, că adânc înăuntrul fiecăruia dintre noi se găseşte un dar special. Vedeţi voi, eu cred cu adevărat că noi toţi avem un uriaş adormit în interiorul nostru. Fiecare dintre noi avem un talent, un dar, propria noastră fărâmă de geniu care aşteaptă pur şi simplu să fie fructificată. Ar putea să fie un talent pentru artă sau muzică. Ar putea să fie un fel special de a relaţiona cu cei pe care îi iubeşti. Ar putea fi o

genialitate în a vinde sau a inova sau de a te extinde în afacerea sau în cariera ta. Eu aleg să cred că Creatorul nostru nu favorizează pe nimeni, că noi am fost cu toţii creaţi unici, dar cu oportunităţi egale de a trăi viaţa din plin. Am hotărât cu mulţi ani în urmă că cel mai important mod în care mi-aş putea petrece viaţa ar fi acela de a o investi în ceva care să dăinuie. *Am decis că, într-un fel sau altul, trebuie să contribui cu ceva care va continua să existe încă multă vreme după ce voi fi murit.*

Astăzi, am incredibilul privilegiu de a-mi împărtăşi ideile şi sentimentele cu, literalmente, milioane de oameni prin intermediul cărţilor, casetelor şi emisiunilor mele de televiziune. Doar în ultimii câţiva ani, eu personal am lucrat cu peste un sfert de milion de persoane. Am ajutat membri ai Congresului, directori executivi, preşedinţi de companii şi de state, manageri şi mame, reprezentanţi de vânzări, contabili, avocaţi, doctori, psihiatri, consilieri şi sportivi profesionişti. Am lucrat cu persoane cu fobii, cu cei deprimaţi clinic, cu oameni cu personalităţi multiple şi cu cei care credeau că nu au *nicio* personalitate. Acum am ocazia neaşteptată şi unică de a împărtăşi cu voi cele mai bune dintre lucrurile pe care le-am învăţat şi sunt cu adevărat recunoscător şi încântat de această oportunitate.

Trecând prin toate, am continuat să recunosc puterea pe care o au indivizii de a schimba practic orice lucru din viaţa lor, într-o clipă. Am aflat că resursele de care avem nevoie pentru a ne transforma visurile în realitate se află înăuntrul nostru, aşteptând doar ziua în care ne hotărâm să ne trezim şi să ne revendicăm dreptul obţinut la naştere. Am scris cartea aceasta cu un scop: să fie un semnal de alarmă care îi va provoca pe cei care şi-au luat angajamentul să trăiască şi să fie mai mult, să fructifice puterea care le-a fost dată de Dumnezeu. În această carte există idei şi strategii care să te ajute să produci schimbări specifice, măsurabile şi pe termen lung în tine însuţi şi în ceilalţi.

Vezi tu, eu cred că ştiu cine eşti tu cu adevărat. Eu cred că tu şi cu mine trebuie să fim suflete înrudite. Dorinţa ta de a te extinde te-a adus la această carte. Mâna invizibilă este cea care te-a

îndrumat. Ştiu că indiferent în ce stadiu te găseşti în viaţa ta, tu vrei mai mult! Indiferent cât de bine o duci deja sau cât de pus la încercare poţi să fii acum, adânc înăuntrul tău se află convingerea că experienţa ta de viaţă poate şi va fi mult mai măreaţă decât este acum. Tu eşti menit propriei tale forme unice de măreţie, indiferent că aceasta este exprimată prin rolul de profesionist excepţional, cel de profesor, cel de om de afaceri, cel de mamă sau cel de tată. Cel mai important, nu doar că tu crezi asta, dar ai şi acţionat în acest sens. Nu doar că ai cumpărat această carte, ci mai faci, de asemenea, chiar acum, ceva care, din nefericire, este unic – o citeşti! Statisticile arată că mai puţin de 10% dintre cei care cumpără o carte trec mai departe de primul capitol. Ce risipă incredibilă! Aceasta este o carte uriaşă pe care o poţi folosi pentru a produce rezultate uriaşe în viaţa ta. În mod evident, tu nu eşti tipul de persoană care să se priveze făcând lucrurile superficial. Profitând în mod consecvent de fiecare capitol din această carte, îţi vei asigura abilitatea de a-ţi maximiza potenţialul.

Te provoc nu doar să faci orice este necesar pentru a citi această carte în totalitatea ei (spre deosebire de mulţimile care abandonează), ci şi să foloseşti în feluri simple, în fiecare zi, ceea ce înveţi. Acesta este pasul extrem de important şi necesar pentru ca tu să poţi obţine rezultatele pentru care ţi-ai luat un angajament.

CUM SĂ CREEZI SCHIMBĂRI DURABILE

Pentru ca schimbările să fie cu adevărat valoroase, acestea trebuie să fie durabile şi constante. Noi am încercat cu toţii schimbarea, pentru o clipă, doar pentru a ne simţi decepţionaţi şi deziluzionaţi la final. De fapt, mulţi oameni încearcă schimbarea cu un sentiment de teamă şi de groază deoarece, inconştient, ei cred că schimbările vor fi doar temporare. Un exemplu excelent pentru asta este o persoană care trebuie să înceapă o dietă, dar se surprinde că o amână, în esenţă pentru că, inconştient, aceasta ştie că oricare ar fi durerea pe care o suportă cu scopul de a crea schimbarea, asta îi va aduce

doar o recompensă pe termen scurt. În cea mai mare parte a vieții mele, am urmărit să realizez ceea ce eu am considerat că ar fi principiile de organizare pentru schimbarea de durată, iar în continuare, tu vei învăța multe dintre acestea și felul în care să le utilizezi. Dar pentru moment, aș vrea să-ți împărtășesc trei principii elementare ale schimbării pe care tu și cu mine le putem folosi imediat pentru a ne schimba viețile. Deși aceste principii sunt simple, ele sunt de asemenea extrem de puternice atunci când sunt aplicate cu dibăcie. Acestea sunt tocmai schimbările pe care un individ trebuie să le efectueze pentru a putea crea schimbare personală, pe care o companie trebuie să le efectueze pentru a-și maximiza potențialul și pe care o țară trebuie să le efectueze pentru a-și crea un loc în lume. De fapt, din perspectiva unei comunități globale, acestea sunt schimbările pe care noi trebuie să le realizăm cu toții pentru a menține calitatea vieții în lume.

PASUL ÎNTÂI

Ridică-ți standardele

De fiecare dată când vrei în mod sincer să faci o schimbare, primul lucru pe care trebuie să îl faci este să îți ridici standardele. Când oamenii mă întreabă ce mi-a schimbat cu adevărat viața cu opt ani în urmă, eu le spun că cel mai important lucru, fără doar și poate, a fost că am schimbat ceea ce îmi ceream mie însumi. Am scris toate lucrurile pe care nu aveam să le mai accept în viața mea, toate lucrurile pe care nu aveam să le mai tolerez și tot ce aspiram să devin.

Gândește-te la consecințele vaste puse în mișcare de bărbații și femeile care și-au ridicat standardele și au acționat în conformitate cu acestea, hotărând că nu vor tolera nimic altceva. Istoria înregistrează exemplele înălțătoare ale unor oameni ca Leonardo da Vinci, Abraham Lincoln, Helen Keller, Mahatma Gandhi, Martin Luther King, Jr., Rosa Parks, Albert Einstein, Cesar Chavez, Soichiro Honda

şi mulţi alţii care au făcut pasul magnific şi puternic de a-şi ridica standardele. Aceeaşi putere care le-a stat lor la dispoziţie îţi stă şi ţie, dacă ai curajul să o revendici. Schimbarea unei organizaţii, a unei companii, a unei ţări – sau a lumii – începe cu simplul pas de a te schimba pe tine însuţi.

PASUL DOI

Schimbă-ţi crezurile limitative

Dacă îţi ridici standardele, dar nu crezi cu adevărat că le vei atinge, deja te-ai autosabotat. Nici măcar nu vei încerca; îţi va lipsi acel sentiment al certitudinii care îţi permite să accesezi cea mai profundă putere care există în tine chiar şi în timp ce citeşti asta. Crezurile noastre sunt asemenea unor comenzi, nepuse la îndoială, care ne spun cum sunt lucrurile, ce este posibil şi ce este imposibil, ce putem să facem şi ce nu putem să facem. Acestea influenţează fiecare acţiune, fiecare gând şi fiecare sentiment pe care îl încercăm. Prin urmare, schimbarea sistemului nostru de credinţe este esenţială dacă vrem să facem orice schimbare adevărată şi de durată în vieţile noastre. Noi trebuie să ne dezvoltăm un sentiment al certitudinii conform căruia *putem* şi *vom* respecta noile standarde înainte *de a face* asta efectiv.

Dacă nu preiei controlul asupra sistemului tău de crezuri, îţi poţi ridica standardele oricât de mult vrei, dar nu vei avea convingerea pentru a le sprijini. Cât de multe crezi că ar fi reuşit Gandhi să realizeze dacă nu ar fi *crezut* cu fiecare fibră a fiinţei sale în puterea opoziţiei nonviolente? Congruenţa crezurilor sale a fost cea care i-a oferit accesul la resursele sale lăuntrice şi i-a oferit posibilitatea să înfrunte provocări care ar fi făcut un om mai puţin dedicat să dea înapoi. Crezurile care îţi conferă putere – acest sentiment al certitudinii – sunt forţa din spatele tuturor marilor succese din istorie.

PASUL TREI

Schimbă-ți strategia

Pentru a-ți menține angajamentul, tu ai nevoie de cele mai bune strategii pentru a obține rezultate. Unul dintre crezurile mele fundamentale este acela că dacă tu stabilești un standard mai ridicat și te poți face pe tine însuți să crezi, atunci, cu siguranță vei putea să elaborezi strategii. Pur și simplu, *vei* găsi o cale. În definitiv, acesta este subiectul acestei cărți. Îți arată strategii pentru a-ți atinge scopul și îți voi spune de acum că cea mai bună strategie în aproape orice situație este aceea de a găsi un model de urmat, cineva care deja obține rezultatele pe care ți de dorești și apoi să fructifici acele cunoștințe. Învață ce face respectiva persoană, care sunt crezurile sale fundamentale și cum gândește. Nu doar că asta te va face mai eficace, ci te va ajuta, de asemenea, să economisești foarte mult timp, deoarece nu va trebui să reinventezi roata. O poți regla fin, o poți remodela sau poți chiar să o îmbunătățești.

Această carte îți va oferi informația și elanul pentru a te angaja față de toate aceste trei principii fundamentale ale schimbării de calitate: te va ajuta să îți ridici standardele descoperindu-le pe cele actuale și vei afla cum vrei să fie ele; te va ajuta să schimbi crezurile fundamentale care te împiedică să ajungi acolo unde vrei și să le amplifici pe cele care îți sunt deja utile; și te va ajuta să dezvolți o serie de strategii pentru a produce mai elegant, mai rapid și mai eficient rezultatele pe care le dorești.

Vezi tu, în viață există o mulțime de oameni care știu *ce au de făcut, dar puțini oameni fac într-adevăr ceea ce* știu. Nu este suficient să știi! Trebuie să acționezi. Dacă îmi vei da șansa, prin intermediul acestei cărți, eu voi fi antrenorul tău personal. Ce fac antrenorii? Păi, în primul rând, le pasă de tine. Ei au petrecut ani concentrându-se asupra unui anumit domeniu de specialitate și au continuat să facă distincții-cheie despre cum să obții rezultate mai rapid. Prin utilizarea strategiilor pe care antrenorul tău ți le împărtășește, tu îți

poţi schimba imediat şi dramatic performanţa. Uneori, antrenorul tău nici măcar nu-ţi spune ceva nou, doar îţi aminteşte ceva ce ştii deja şi apoi îţi cere să faci asta. Acesta este rolul pe care îl voi juca pentru tine, cu permisiunea ta.

În ce anume te voi antrena eu, mai precis? Eu îţi voi oferi distincţii puternice despre cum să creezi îmbunătăţiri durabile în calitatea vieţii tale. Împreună, ne vom concentra, şi nu doar superficial, pe stăpânirea la perfecţie a celor cinci domenii ale vieţii despre care eu cred că au cel mai mare impact asupra noastră. Acestea sunt:

1. Măiestria emoţională

Deprinderea acestei singure lecţii va acoperi o bună parte din drumul spre învăţarea celorlalte patru! Gândeşte-te la asta. De ce vrei să slăbeşti? Doar pentru a avea mai puţină grăsime în corp? Sau este din cauza felului în care crezi că te vei *simţi* dacă te-ai elibera de acela kilograme nedorite, oferindu-ţi ţie însuţi mai multă energie şi vitalitate, făcându-te să te simţi mai atrăgător pentru ceilalţi şi amplificându-ţi încrederea şi stima de sine până în stratosferă? În realitate, tot ceea ce facem este să schimbăm felul în care ne **simţim** – totuşi, cei mai mulţi dintre noi au puţină sau niciun fel de pregătire despre cum să facem asta rapid şi în mod eficace. Este uluitor cât de des utilizăm inteligenţa aflată la dispoziţia noastră pentru a ne aduce pe noi înşine în stări emoţionale lipsite de resurse, uitând de multitudinea de talente înnăscute pe care fiecare dintre noi deja le deţine. Prea mulţi dintre noi ne lăsăm la mila evenimentelor exterioare asupra cărora este posibil să nu avem niciun control, nereuşind să preluăm controlul asupra emoţiilor noastre – pe care le controlăm *integral* – sprijinindu-ne, în schimb, pe soluţii rapide, de moment. Cum altfel să explicăm faptul că, deşi doar 5% din populaţia lumii trăieşte în Statele Unite, noi consumăm mai mult de 50% din cocaina planetei? Sau că bugetul nostru naţional de apărare, care se calculează în miliarde în momentul de faţă, este egal cu ceea ce cheltuim pentru consumul de alcool? Sau că 15 milioane de americani sunt

diagnosticați în fiecare an cu depresie clinică și că în fiecare an sunt eliberate rețete în valoare de peste 500 de milioane de dolari pentru medicamentul antidepresiv Prozac?

În această carte vei descoperi ce te determină pe tine să faci ceea ce faci și care sunt lucrurile care declanșează emoțiile pe care le încerci cel mai adesea. După aceea, vei primi un plan detaliat care să-ți arate cum să identifici care sunt emoțiile care îți conferă putere, care sunt cele care te privează de putere și cum să folosești ambele tipuri în cel mai favorabil mod pentru tine, astfel încât emoțiile tale să nu devină un obstacol, ci mai degrabă un instrument puternic care să te ajute să-ți atingi cel mai înalt potențial.

2. Măiestria fizică

Merită să ai toate lucrurile la care ai visat vreodată, dar să nu ai sănătatea fizică pentru a te putea bucura de ele? Te trezești în fiecare dimineață simțind-te plin de energie, puternic și pregătit să faci față unei noi zile? Sau te trezești simțindu-te la fel de obosit ca în noaptea de dinainte, copleșit de dureri și iritat de faptul că trebuie să o iei din nou de la capăt? Oare stilul tău de viață actual va face din tine o statistică? Unul din doi americani moare din cauza bolii coronariene; unul din trei moare de cancer. Ca să îl citez pe medicul din secolul al șaptesprezecelea, Thomas Moffett: noi „ne săpăm propriile morminte cu dinții" în timp ce ne îndopăm corpul cu grăsimi bogate, mâncăruri nule din punct de vedere nutrițional, ne otrăvim organismul cu țigări, alcool și droguri și stăm pasivi în fața televizoarelor noastre. Această a doua lecție fundamentală te va ajuta să preiei controlul sănătății tale fizice, astfel încât nu doar să arăți bine, ci și să te *simți* bine și să știi că tu deții *controlul* asupra vieții tale, într-un corp care radiază de vitalitate și îți permite să îți obții rezultatele.

3. Măiestria în materie de relații

În afară de stăpânirea propriilor emoții și a sănătății fizice, nu există nimic despre care să cred că ar fi mai important decât să înveți să îți stăpânești relațiile – romantice, de familie, de afaceri și sociale. În definitiv, cine vrea să învețe, să se dezvolte și să obțină succes și fericire fiind singur? Cea de-a treia lecție fundamentală din această carte va dezvălui secretele care îți oferă posibilitatea de a crea relații de calitate – în primul rând cu tine însuți, după aceea cu ceilalți. Vei începe prin a descoperi ce apreciezi în cel mai înalt grad, care sunt așteptările tale, regulile după care joci jocul vieții și felul în care totul se leagă de ceilalți jucători. Apoi, în timp ce obții măiestria în această aptitudine foarte importantă, tu vei învăța cum să creezi o conexiune cu oamenii la cel mai adânc nivel și să fii recompensat cu un lucru pe care cu toții vrem să îl încercăm: un sentiment al contribuției, faptul de a ști că am făcut o diferență în viețile altor oameni. Am descoperit că, pentru mine, relația este cea mai importantă resursă deoarece aceasta deschide ușile spre orice altă resursă de care am nevoie. Stăpânirea acestei lecții îți va oferi resurse nelimitate pentru a te dezvolta și a contribui.

4. Măiestria financiară

Până la momentul în care ajung la vârsta de șaizeci și cinci de ani, majoritatea americanilor sunt fie săraci lipiți pământului – fie morți! Asta nu este nici pe departe ceea ce oamenii își imaginează pentru ei înșiși atunci când privesc înainte spre epoca de aur a pensionării. Dar fără convingerea că meriți bunăstarea financiară, susținută de un plan de bătaie realist, cum ți-ai putea transforma scenariul prețios în realitate? Cea de-a patra lecție fundamentală din această carte te va învăța cum să mergi dincolo de obiectivul simplei supraviețuiri în anii tomnatici ai vieții tale și chiar acum, la drept vorbind. Pentru că avem norocul de a trăi într-o societate capitalistă, fiecare dintre noi are posibilitatea de a-și realiza visurile.

Totuși, cei mai mulți dintre noi resimțim presiunea financiară în mod constant și visăm că dacă am avea mai mulți bani ne-am debarasa de presiunea aceea. Aceasta este o mare iluzie culturală – permite-mi să te asigur: cu cât vei avea mai mulți bani, cu atât mai mare va fi presiunea pe care este probabil să o resimți. Cheia nu este simpla căutare a bogăției, ci schimbarea crezurilor și atitudinilor care se referă la aceasta, astfel încât să o vezi ca pe un mijloc pentru a contribui, nu ca pe chintesența fericirii.

Pentru a făuri un destin financiar al abundenței, prima oară vei învăța cum să schimbi ceea ce generează lipsurile din viața ta, iar după aceea, cum să simți în mod constant valorile, crezurile și emoțiile care sunt esențiale pentru a obține bunăstarea și a o menține și extinde. Apoi, îți vei defini obiectivele și îți vei contura visurile cu intenția de a realiza cel mai înalt nivel al bogăției cu putință, devenind plin de pace sufletească și eliberându-te pentru a aștepta cu nerăbdare toate posibilitățile pe care viața le are de oferit.

5. Măiestria asupra timpului

Capodoperele au nevoie de timp. Dar câți dintre noi știu într-adevăr cum să îl folosească? Nu mă refer la managementul timpului; mă refer la distorsionarea acestuia, la manipularea lui astfel încât să devină aliatul tău, și nu inamicul tău. Cea de-a cincea lecție fundamentală din această carte te va învăța, în primul rând, cum evaluările pe termen scurt pot să ducă la durere pe termen lung. Vei învăța cum să iei o decizie reală și cum să îți gestionezi dorința pentru gratificare instantanee, oferind astfel ideilor tale, creațiilor tale – chiar și potențialului tău – timpul necesar pentru a ajunge la fructificarea completă. Apoi, vei învăța cum să elaborezi hărțile și strategiile necesare pentru a-ți pune în practică decizia, transformând-o într-o realitate prin disponibilitatea de a iniția o acțiune masivă, răbdarea de a te confrunta cu „timpi morți" și flexibilitatea de a-ți schimba abordarea oricât de des este nevoie. După ce vei stăpâni la perfecție timpul, vei înțelege cât de adevărat este că

majoritatea oamenilor supraestimează ce pot realiza într-un an – şi subestimează ce pot realiza într-un deceniu!

Nu îţi împărtăşesc aceste lecţii pentru a-ţi spune că eu deţin toate răspunsurile sau că viaţa mea a fost perfectă sau fără dificultăţi. Cu siguranţă am avut partea mea de momente care au constituit adevărate provocări. Dar în ciuda acestor încercări, am reuşit să învăţ, să perseverez şi să reuşesc continuu de-a lungul anilor. De fiecare dată când am întâlnit o dificultate, am utilizat ceea ce am învăţat pentru a-mi duce viaţa la un nivel nou. Şi, la fel ca nivelul tău, nivelul meu de măiestrie în aceste cinci zone continuă să se extindă.

De asemenea, să trăieşti stilul meu de viaţă ar putea să nu fie răspunsul pentru tine. Este posibil ca visurile şi ţelurile mele să nu fie şi ale tale. Totuşi, cred că lecţiile pe care le-am învăţat despre cum să transformi visurile în realitate, despre cum să iei intangibilul şi să îl faci real, sunt fundamentale în atingerea oricărui nivel de succes personal sau profesional. **Am scris această carte ca pe un ghid de acţiune – un manual pentru sporirea calităţii vieţii şi a plăcerii pe care o poţi extrage din aceasta.** Deşi sunt în mod evident extrem de mândru de prima mea carte, *Putere nemărginită*, şi de impactul pe care aceasta l-a avut asupra oamenilor din toată lumea, am sentimentul că această carte îţi va aduce unele distincţii noi, unice ale puterii ce te pot ajuta să-ţi duci viaţa la nivelul următor.

Din moment ce repetiţia este mama învăţăturii, vom recapitula câteva dintre fundamente. Aşadar, sper că aceasta va fi o carte pe care o vei citi în repetate rânduri, o carte la care vei reveni şi pe care o vei utiliza ca pe un instrument pentru a te determina pe tine însuţi să găseşti răspunsurile care se află deja înăuntrul tău. Chiar şi aşa, aminteşte-ţi că pe măsură ce citeşti această carte, nu trebuie să crezi sau să utilizezi tot ce se află în ea. Însuşeşte-ţi *lucrurile care crezi că sunt utile; pune-le imediat în practică.* Nu va trebui să

implementezi toate strategiile sau să utilizezi toate instrumentele din această carte pentru a face câteva schimbări majore. Toate au individual potențialul de a schimba viața; cu toate acestea, dacă sunt utilizate împreună, vor produce rezultate explozive.

Această carte este plină cu strategii pentru a obține succesul pe care ți-l dorești, cu principii de organizare pe care le-am modelat de la câțiva dintre cei mai puternici și interesanți oameni din cultura noastră. Am avut oportunitatea unică de a întâlni, intervieva și modela o varietate enormă de oameni –oameni cu impact și cu un caracter unic – de la Norman Cousins la Michael Jackson, de la antrenorul John Wooden la vrăjitorul finanțelor John Templeton, de la magnații din industrie la șoferi de taxi. În continuare, tu nu vei găsi doar beneficiile propriei mele experiențe, ci și pe cele din mii de cărți, casete, seminare și interviuri pe care le-am acumulat pe parcursul ultimilor zece ani din viața mea, în timp ce continui căutarea captivantă și neîntreruptă de a învăța și a mă dezvolta încă puțin în fiecare zi.

Scopul acestei cărți nu este pur și simplu acela de a te ajuta să faci o singură schimbare în viața ta, ci mai degrabă să fie un **punct de cotitură** care să te poată ajuta în demersul de a-ți duce întreaga viață la un nivel nou. Accentul acestei cărți cade pe crearea unor **schimbări globale**. Ce vreau să spun prin asta? Ei bine, poți învăța să faci schimbări în viața ta – să depășești o teamă sau o fobie, să îmbunătățești calitatea unei relații sau să îți spargi tiparul de a procrastina. Toate acestea sunt aptitudini incredibil de valoroase și, dacă ai citit sau ascultat cartea *Putere nemărginită*, ai învățat deja multe dintre ele. Cu toate acestea, în continuare, vei afla că există **puncte-cheie de influență** în cadrul vieții tale. Dacă operezi o mică schimbare în ceea ce le privește, vor transforma la propriu fiecare aspect al vieții tale.

Această carte este proiectată pentru a-ți oferi strategiile care te pot ajuta să creezi, să trăiești și să te bucuri de viața la care s-ar putea doar să visezi.

În această carte vei învăța o serie de strategii simple și specifice pentru **a aborda cauza oricărei dificultăți și a o modifica cu un efort minim**. De exemplu, este posibil să ți se pară greu de crezut că prin simpla schimbare a unui cuvânt care face parte din vocabularul tău uzual, ți-ai putea schimba imediat tiparele emoționale pentru toată viața. Sau că schimbând întrebările constante pe care ți le adresezi ție însuți conștient sau inconștient, ai putea schimba instantaneu lucrurile asupra cărora te focalizezi și, prin urmare, acțiunile pe care le efectuezi în fiecare zi a vieții tale. Sau că, schimbându-ți convingerile, ți-ai putea schimba cu putere nivelul de fericire. Dar, în capitolele care urmează, vei învăța să stăpânești aceste tehnici – și multe altele – pentru a efectua schimbările pe care le dorești.

Și astfel, încep această relație cu tine animat de un respect profund, în timp ce pornim împreună într-o călătorie de descoperire și de actualizare a celui mai adânc și mai autentic potențial al nostru. Viața este un dar și ne oferă privilegiul, oportunitatea și responsabilitatea de a da ceva înapoi devenind mai mult.

Așa că hai să ne începem călătoria explorând…

2

DECIZIILE: CALEA SPRE PUTERE

Omul se naşte pentru a trăi
şi nu pentru a se pregăti să trăiască.

– Boris Pasternak

Îţi aminteşti când Jimmy Carter era încă preşedintele Statelor Unite, Imperiul contraataca, Yoda şi Pac Man erau ultimul răcnet şi nimeni nu se punea între Brooke Shields şi blugii ei Calvin? Ayatollahul Khomeini venise la putere în Iran şi îi ţinea ostatici pe compatrioţii noştri americani. În Polonia, un electrician de pe şantierele navale din Gdansk, pe nume Lech Walesa, a comis inimaginabilul: el *a hotărât* să ia atitudine împotriva puterii comuniste. Şi-a condus colegii într-o grevă, iar atunci când au încercat să îl închidă în afara locului unde lucra, el a sărit pur şi simplu zidul. O mulţime de ziduri s-au prăbuşit de atunci, nu-i aşa?

Îţi aminteşti când ai auzit ştirea că John Lennon a fost ucis? Îţi aminteşti când muntele St. Helens a erupt, făcând una cu pământul 390 de kilometri pătraţi? Ai ovaţionat când echipa de hochei mai slabă a Statelor Unite i-a bătut pe sovietici şi a mers mai departe câştigând medalia olimpică de aur? Asta se întâmpla în 1980, cu puţin mai mult de 10 ani în urmă.

Gândeşte-te pentru o clipă. Unde te aflai atunci? Cum erai? Cine erau prietenii tăi? Care erau speranţele şi visurile tale? Dacă cineva te-ar fi întrebat: „Unde te vei afla peste zece sau cincisprezece ani?”

tu ce i-ai fi spus? Te afli tu, astăzi, acolo unde voiai să te afli pe vremea aceea? Un deceniu poate să treacă repede, nu-i așa?

Mai important, poate că ar trebui să ne întrebăm pe noi înșine: „**Cum îmi voi trăi *următorii* zece ani din viață? Cum voi trăi *ziua de azi* pentru a crea ziua de mâine pentru care mi-am luat angajamentul? Ce voi susține eu *de aici înainte*?** Ce este important pentru mine *chiar acum* și ce va fi important pentru mine pe termen lung? Ce acțiuni pot întreprinde *astăzi* care să-mi influențeze destinul suprem?"

Vezi tu, peste zece ani din momentul acesta vei ajunge cu siguranță undeva. Întrebarea este: Unde? Cine vei fi devenit? Cum vei trăi? Cu ce vei contribui? Acum este momentul să proiectezi următorii zece ani din viața ta – nu atunci când aceștia se vor fi terminat. Noi trebuie să trăim clipa. Traversăm deja partea de început a unui nou deceniu și intrăm în *ultimii ani ai secolului douăzeci*! Și în scurt timp ne vom afla în secolul douăzeci și unu, un nou mileniu. Anul 2000 va sosi numaidecât și, în doar zece ani, vei privi înapoi la ziua aceasta și îți vei aminti de ea așa cum îți amintești de 1980. Vei fi mulțumit sau tulburat atunci când vei privi înapoi la anii nouăzeci? Încântat sau deranjat?

La începutul lui 1980, eu eram un puști de nouăsprezece ani. Mă simțeam singur și frustrat. Nu aveam, practic, nicio resursă financiară. Nu exista vreun antrenor pentru succes disponibil pentru mine, niciun prieten de succes sau mentor, niciun obiectiv clar. Eram lent și obez. Dar pe parcursul a câțiva ani am descoperit o putere pe care am utilizat-o pentru a-mi transforma, practic, fiecare aspect al vieții. Și după ce am stăpânit-o la perfecție, am utilizat-o pentru a-mi revoluționa viața în mai puțin de un an. A fost instrumentul pe care l-am utilizat pentru a-mi crește dramatic nivelul de încredere și, prin urmare, *capacitatea* de a acționa și de a produce rezultate măsurabile. Am utilizat-o de asemenea pentru a-mi recăpăta controlul asupra stării mele fizice și m-am debarasat pentru totdeauna de șaptesprezece kilograme de grăsime. Astfel, am atras-o pe femeia visurilor mele, m-am căsătorit cu ea și am creat

familia pe care mi-o doream. Am folosit această putere pentru a-mi schimba venitul de la un nivel de subzistenţă la peste 1 milion de dolari pe an. Asta m-a mutat din apartamentul meu micuţ (în care îmi spălam vasele în cadă deoarece nu aveam bucătărie) în locuinţa actuală a familiei mele, Castelul Del Mar. *Mulţumită acestei singure distincţii* nu m-am mai simţit complet singur şi insignificant, ci recunoscător pentru noi ocazii de a contribui cu ceva pentru milioane de oameni de pe tot globul. Şi este o putere pe care continui să o utilizez în absolut fiecare zi a vieţii mele pentru a-mi influenţa destinul personal.

În *Putere nemărginită*, am exprimat foarte limpede că cea mai puternică modalitate de a ne influenţa vieţile este aceea de a ne mobiliza pe noi înşine *să acţionăm*. Diferenţa între rezultatele pe care le produc oamenii se rezumă la ce *au făcut* ei diferit faţă de alţii în situaţii similare. **Acţiunile diferite produc rezultate diferite**. De ce? Deoarece fiecare acţiune este o cauză pusă în mişcare, iar efectul său se sprijină pe efecte anterioare pentru a ne mişca pe noi într-o direcţie precisă. Fiecare direcţie ne conduce spre o destinaţie supremă: destinul nostru.

În esenţă, dacă vrem să ne controlăm vieţile, trebuie să preluăm controlul asupra acţiunilor noastre constante. Nu ceea ce facem ocazional ne influenţează vieţile, ci ceea ce facem în mod constant. Aşadar, întrebarea-cheie, şi cea mai importantă este următoarea: Ce *precede* toate acţiunile noastre? Ce *determină* ce acţiuni înfăptuim şi, astfel, cine devenim şi care este destinaţia noastră supremă în viaţă? Care este părintele acţiunii?

Bineînţeles, răspunsul este cel la care am făcut aluzie tot timpul, şi anume **puterea de decizie.** Tot ceea ce se petrece în viaţa ta – atât lucrurile de care eşti entuziasmat, cât şi cele care care constituie provocări – au început cu o decizie. **Eu cred că destinul tău este influenţat în momentele în care decizi**. Deciziile pe care le iei chiar acum, în fiecare zi, vor influenţa felul în care te simţi astăzi şi, de asemenea, persoana care vei deveni în anii nouăzeci şi după aceea.

În timp ce privești în urmă la perioada ultimilor zece ani, au existat situații în care o decizie diferită ți-ar fi făcut viața complet diferită de ziua de azi, în bine sau în rău? Poate că, de exemplu, ai luat o decizie în privința carierei care ți-a schimbat viața. Sau poate că *nu ai reușit* să iei una. Poate că te-ai hotărât pe parcursul ultimilor zece ani să te căsătorești – sau să divorțezi. Este posibil să fi cumpărat o casetă, o carte sau să fi participat la un seminar, și drept urmare, ți-ai schimbat crezurile și acțiunile. Poate că te-ai hotărât să ai copii sau să amâni asta pentru a-ți urma cariera. Poate că ai hotărât să investești într-o casă sau într-o afacere. Poate că ai hotărât să începi să faci sport sau să renunți la asta. Poate că ai hotărât să te lași de fumat. Poate că te-ai hotărât să te muți într-un alt colț al țării sau să faci o călătorie în jurul lumii. Cum te-au adus aceste decizii în acest punct din viața ta?

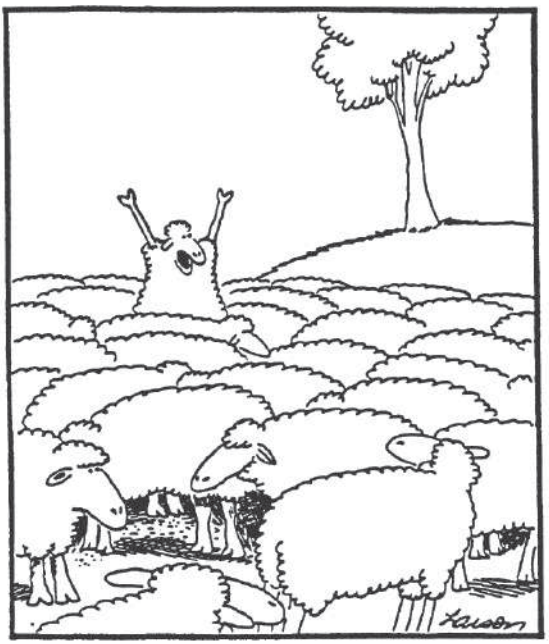
Ai trecut prin emoțiile tragediei și frustrării, nedreptății și lipsei de speranță pe durata ultimului deceniu din viața ta? Eu știu sigur că am trecut. Dacă e așa, ce ai hotărât să faci în legătură cu ele? Te-ai forțat dincolo de limitele tale sau ai renunțat pur și simplu? Cum ți-au influențat aceste decizii drumul actual prin viață?

Nu circumstanțele îl creează pe om,
ci omul creează circumstanțele.

– Benjamin Disraeli

Mai mult decât orice altceva, eu cred că *deciziile* nostre, nu *condițiile* vieților noastre, sunt cele care ne determină destinul. Noi amândoi știm că există persoane care se nasc cu avantaje: ele au avut avantaje genetice, avantaje de mediu, avantaje familiale sau avantajele unor relații. Dar noi doi mai știm și că întâlnim, citim și auzim constant despre persoane care, în pofida unor condiții foarte vitrege, au prosperat dincolo de limitările condiției lor luând noi decizii despre ceea ce au de făcut cu viețile lor. Acele persoane au devenit exemple ale puterii nemărginite a spiritului omenesc.

Dacă hotărâm asta, noi doi ne putem face viețile să fie unul dintre aceste exemple inspiratoare. Cum? Pur și simplu luând astăzi decizii despre felul în care vom trăi în anii nouăzeci și după aceea. Dacă tu nu iei decizii referitoare la felul în care vei trăi, atunci ai luat deja o hotărâre, nu-i așa? Iei decizia de a fi controlat de mediu în loc să-ți influențezi propriul destin. Toată viața mea s-a schimbat într-o singură zi – ziua în care am stabilit nu doar ceea ce mi-ar *plăcea* să am în viața mea sau ceea ce doream să devin, ci atunci **când *am hotărât* cine și ce m-am angajat să fiu și să am în viața mea**. Aceasta este o distincție simplă, dar importantă.



Stați! Stați! Ascultați-mă !... nu trebuie să fim doar oi!

Gândește-te pentru un moment. Există vreo diferență între a fi *interesat* de ceva și *a te fi angajat* față de acel lucru? Sigur că există! De multe ori, oamenii spun lucruri de felul: „Doamne, chiar mi-ar *plăcea* să câștig mai mulți bani" sau „Mi-ar *plăcea* să fiu mai apropiat de copiii mei" sau „Știi, chiar mi-ar plăcea să am un impact asupra lumii." Dar tipul acela de afirmație nu reprezintă deloc un

angajament. Nu face decât să prezinte o preferinţă, spunând: „Sunt *interesat* să se producă asta, cu condiţia ca eu să nu trebuiască să fac ceva." Asta nu este putere! Este o rugăciune slabă făcută fără a avea nici măcar credinţa de a o pune în practică.

Tu nu trebuie să hotărăşti doar care sunt rezultatele faţă de care eşti angajat ci, de asemenea, genul de persoană care te-ai angajat să devii. După cum am discutat în Capitolul 1, trebuie să stabileşti standarde pentru ceea ce consideri că este un comportament acceptabil pentru tine însuţi şi să hotărăşti ce aştepţi din partea celor pe care îi iubeşti. **Dacă tu nu stabileşti un standard de referinţă pentru ceea ce vei accepta în viaţa ta, vei descoperi că este uşor să aluneci în comportamente şi atitudini sau într-o calitate a vieţii care se află mult sub ceea ce meriţi**. Tu trebuie să stabileşti şi să trăieşti după aceste standarde, indiferent de ceea ce se întâmplă în viaţa ta. Chiar dacă totul merge prost, chiar dacă planurile îţi sunt stricate, chiar dacă bursa de valori se prăbuşeşte, chiar dacă persoana iubită te părăseşte, chiar dacă nimeni nu-ţi dă sprijinul de care ai nevoie, tot trebuie să rămâi fidel deciziei tale că îţi vei trăi viaţa la cel mai înalt nivel.

Din nefericire, majoritatea oamenilor nu fac niciodată asta deoarece sunt prea ocupaţi inventând scuze. Motivul pentru care nu şi-au atins ţelurile sau nu trăiesc viaţa pe care şi-o doresc este fie felul în care au fost trataţi de părinţii lor, fie lipsa de oportunităţi prin care au trecut în tinereţea lor, fie educaţia care le-a lipsit, fie sunt prea în vârstă, fie sunt prea tineri. Toate aceste scuze nu sunt altceva decât S.C., adică Sistemele de Crezuri! Şi acestea nu sunt restrictive, sunt distructive.

Utilizarea puterii deciziei îţi oferă capacitatea de a depăşi orice scuză, pentru a schimba orice parte a vieţii tale într-o clipă. Îţi poate schimba relaţiile, mediul de lucru, nivelul condiţiei fizice, venitul şi stările emoţionale. Poate determina dacă eşti fericit sau trist, dacă eşti dezamăgit sau entuziasmat, dacă eşti înrobit de circumstanţe sau dacă îţi exprimi libertatea. Aceasta este sursa schimbării dinăuntrul unei persoane, unei familii, unei comunităţi, unei societăţi,

dinăuntrul lumii noastre. Ce a schimbat totul în Europa de Est în ultimii câţiva ani? Oamenii de acolo – oameni ca mine şi ca tine – au luat decizii noi despre lucrurile pentru care vor lua atitudine, ce este acceptabil şi ce este inacceptabil pentru ei, şi ce nu vor mai tolera de aici înainte. Cu siguranţă că deciziile lui Gorbaciov au contribuit la pregătirea terenului, dar fermitatea lui Lech Walesa şi angajamentul faţă de un standard mai înalt au clădit drumul spre o schimbare economică şi politică considerabilă.

Îi întreb adeseori pe oamenii care se plâng de joburile lor: „De ce ai mers la serviciu astăzi?" De regulă, răspunsul lor este: „Pentru că a trebuit să merg." Noi doi trebuie să ne amintim ceva: practic, nu există vreun lucru pe care *să trebuiască* să îl facem în ţara asta. Cu siguranţă, tu nu *trebuie* să mergi la serviciu. Nu aici! Şi cu siguranţă nu trebuie să lucrezi într-un anumit loc într-o anumită zi. Nu în America! Tu nu *trebuie* să faci ceea ce ai făcut în ultimii zece ani. Tu poţi decide să faci altceva, ceva nou, astăzi. **Chiar acum, tu poţi lua o decizie**: să îţi continui studiile, să înveţi să dansezi sau să cânţi, să preiei controlul asupra finanţelor tale, să înveţi să pilotezi un elicopter, să îţi transformi corpul într-o inspiraţie, să începi să meditezi, să te înscrii la dansuri de societate, să iei parte la o tabără despre spaţiu la NASA, să înveţi să vorbeşti franceză, să le citeşti mai mult copiilor tăi, să petreci mai mult timp în grădiniţa de flori, chiar să zbori în Fiji şi să locuieşti pe o insulă. **Dacă tu hotărăşti cu adevărat, poţi să faci aproape orice**. Aşa că dacă nu îţi place relaţia actuală în care te găseşti, ia acum decizia de a o schimba. Dacă nu îţi place jobul tău actual, schimbă-l. Dacă nu îţi place felul în care te gândeşti la tine, schimbă-l. Dacă ceea ce vrei tu este un nivel mai ridicat de vitalitate fizică şi de sănătate, îl poţi schimba acum. Într-o clipă, tu poţi stăpâni aceeaşi putere care a influenţat istoria.

Am scris această carte pentru a te provoca **să trezeşti puterea gigantică de decizie şi să-ţi revendici dreptul din naştere la puterea nemărginită, vitalitatea radioasă şi pasiunea veselă care îţi aparţin!** Tu trebuie să ştii că poţi lua chiar acum o decizie nouă care îţi va schimba imediat viaţa – o decizie despre un obicei

pe care îl vei schimba, sau o aptitudine pe care o vei stăpâni, sau cum te vei purta cu oamenii, sau un telefon pe care îl vei da acum unei persoane cu care nu ai mai vorbit de ani buni. Poate că există o persoană pe care ar trebui să o contactezi pentru a-ți aduce cariera la nivelul următor. Poate că ai putea **lua o decizie chiar acum** pentru a te bucura de emoțiile pozitive pe care meriți să le simți zilnic și pentru a le cultiva. Este posibil să poți alege mai multă bucurie, sau mai multă distracție, sau mai multă încredere, sau mai multă pace sufletească?

Chiar înainte să întorci pagina, te poți folosi de puterea care se găsește deja înăuntrul tău. Ia acum decizia care te poate trimite într-o direcție nouă, pozitivă și puternică pentru dezvoltare și fericire.

Nimic nu poate rezista voinței umane care își va risca până și existența pentru scopul urmărit.

– Benjamin Disraeli

Viața ta se schimbă în momentul în care iei o **decizie nouă**, **congruentă** și **angajată**. Cine s-ar fi gândit că fermitatea și convingerea unui bărbat tăcut și modest – avocat de meserie și pacifist din principiu – va avea puterea de a răsturna un imperiu uriaș? Iar decizia încăpățânată a lui Mahatma Gandhi de a scăpa India de stăpânirea britanică a fost practic un butoi de pulbere care a pus în mișcare un lanț de evenimente care aveau să schimbe pentru totdeauna echilibrul puterii mondiale. Oamenii nu vedeau cum își putea realiza obiectivele, dar el nu își lăsase lui însuși altă opțiune în afara aceleia de a acționa potrivit propriei conștiințe. Pur și simplu, el nu avea să accepte nicio altă posibilitate.

Forța de decizie a fost sursa puterii lui John F. Kennedy în momentele în care s-a confruntat cu Nikita Hruşciov, în timpul tensionatei Crize a Rachetelor din Cuba și a evitat un al Treilea Război Mondial. Hotărârea a fost sursa puterii lui Martin Luther King, Jr. în timp ce dădea atât de elocvent glas frustrărilor și aspirațiilor unui

popor care nu avea să mai fie respins și în viitor, și a forțat lumea să ia aminte. Decizia a fost sursa ascensiunii meteorice a lui Donald Trump la vârful lumii financiare și, de asemenea, sursa prăbușirii sale devastatoare. Aceasta este puterea care i-a permis lui Pete Rose să își maximizeze aptitudinile fizice până la potențialul de Hall of Fame – iar mai apoi să-i distrugă în cele din urmă visul vieții. Deciziile funcționează atât ca surse ale problemelor, cât și ca surse ale bucuriilor și oportunităților incredibile. Aceasta este puterea care aprinde procesul prin care invizibilul este transformat în vizibil. Deciziile adevărate sunt catalizatorul pentru a ne transforma visurile în realitate.

Cel mai palpitant lucru referitor la această forță, la această putere, este că tu o ai deja. Elanul exploziv al deciziei nu este ceva rezervat pentru câțiva aleși care au acreditările, sau banii, sau mediul familial adecvat. Este la fel de accesibil pentru muncitorul obișnuit pe cât îi este și regelui. Îți este accesibil ție, acum, în timp ce citești aceste pagini. Chiar în clipa următoare, tu poți folosi această forță măreață care se află în așteptare înăuntrul tău dacă reușești doar să-ți aduni curajul pentru a o revendica. Oare ziua de azi va fi cea în care tu *hotărăști,* în cele din urmă, că cine ești tu ca persoană reprezintă mult mai mult decât ceea ce ai arătat până acum? Oare ziua de azi va fi cea în care *hotărăști* odată pentru totdeauna să îți pui viața în armonie cu calitatea spiritului tău? Atunci, începe prin a proclama: „Acesta sunt eu. Viața mea este despre asta. Și asta este ceea ce voi face. Nimic nu mă va împiedica să-mi realizez destinul. Nu voi fi respins!"

Gândește-te la o persoană grozav de mândră, o femeie numită Rosa Parks, care, într-o zi în 1955, s-a urcat într-un autobuz în Montgomery, Alabama și a refuzat să-i cedeze locul ei unei persoane albe așa cum i se cerea prin lege. Gestul său unic și tăcut de nesupunere civică a stârnit o furtună violentă de controverse și a devenit un simbol pentru generațiile viitoare. Acela a fost începutul mișcării pentru drepturi civile, un curent de opinie care **trezea conștiințe,** cu care ne confruntăm chiar și în ziua de azi pe măsură ce redefinim

sensul egalității, oportunității și dreptății pentru toți americanii indiferent de rasă, credință sau sex. Se gândea Rosa Parks la viitor atunci când a refuzat să-și cedeze locul în acel autobuz? Avea un plan divin pentru felul în care putea schimba structura societății? Poate. Dar ceea ce este mai probabil este că decizia ei de a pretinde mai mult de la sine însăși a obligat-o să acționeze. Ce efect vast a avut decizia unei singure femei de a acționa!

Dacă te gândești: „Mi-ar plăcea să iau decizii de felul acela, dar eu am trecut prin adevărate tragedii", permite-mi să-ți prezint exemplul lui Ed Roberts. El este un om „de rând" imobilizat într-un scaun cu rotile, care a devenit extraordinar prin decizia sa de a acționa dincolo de limitele sale aparente. Ed este paralizat de la gât în jos de la vârsta de paisprezece ani. El utilizează un dispozitiv respirator cu care s-a obișnuit în ciuda șanselor reduse pentru a duce o viață „normală" în timpul zilei și își petrece fiecare noapte într-un plămân de fier. Purtând o luptă contra poliomielitei, aproape pierzându-și viața de câteva ori, cu siguranță că el ar fi putut hotărî să se concentreze asupra propriei sale dureri, dar în loc de asta a ales să facă o diferență pentru ceilalți.

Dar mai exact, ce a reușit el să facă? Pe parcursul ultimilor cincisprezece ani, decizia lui de a lupta împotriva unei lumi care îl trata adeseori cu superioritate a avut ca rezultat numeroase îmbunătățiri ale calității vieții pentru cei cu dizabilități. Înfruntând o multitudine de mituri despre capacitățile celor cu dizabilități fizice, Ed a educat publicul și a inițiat o mulțime de lucruri, de la rampele pentru accesul cărucioarelor cu rotile și spații speciale de parcare, până la bare de susținere. El a devenit primul tetraplegic care a absolvit Universitatea din California, Berkeley, și în cele din urmă a ocupat funcția de director al Departamentului de Stat pentru Reabilitare din California, fiind din nou pionierul celor cu dizabilități în această funcție.

Ed Roberts este o dovadă puternică pentru faptul că nu contează de unde începi, ceea ce contează sunt *deciziile* pe care le iei privind unde vrei să ajungi. Toate acțiunile sale își aveau rădăcina într-un

singur moment de hotărâre singular, puternic şi angajat. Ce ai putea să faci tu cu viaţa ta dacă te-ai decide cu adevărat?

Mulţi oameni spun: „Ei bine, mi-ar plăcea să iau o decizie de felul acela, dar nu sunt sigur *cum* mi-aş putea schimba viaţa." Ei sunt paralizaţi de teama că nu ştiu *exact* cum să-şi transforme visurile în realitate. Şi, prin urmare, ei nu iau niciodată deciziile care le-ar putea transforma vieţile în capodoperele care ar merita să fie. Eu sunt aici să îţi spun că, la început, *nu* este important să ştii *cum* vei crea un rezultat. Ceea ce este important este să decizi că **vei găsi o cale**, indiferent ce s-ar întâmpla. În *Putere nemărginită*, am subliniat ceea ce eu numesc „Formula Succesului Suprem", care este un proces elementar de a ajunge acolo unde vrei să ajungi: 1) Decide ce vrei, 2) Acţionează, 3) Fii atent ce funcţionează şi ce nu şi 4) Schimbă-ţi abordarea până obţii ceea ce vrei. Decizia de a obţine un rezultat face ca evenimentele să se pună în mişcare. Dacă tu decizi pur şi simplu care este lucrul pe care ţi-l doreşti, te mobilizezi să acţionezi, înveţi din asta şi îţi schimbi abordarea, vei crea apoi impulsul de a obţine rezultatul. Imediat ce îţi iei cu adevărat angajamentul de a face ca un lucru să se întâmple, „mijloacele" se vor revela.

Există un adevăr elementar referitor la toate acţiunile de iniţiativă şi creaţie – acela că în clipa în care cineva într-adevăr îşi ia angajamentul, atunci intră şi Providenţa în scenă.

– Johann Wolfgang Von Goethe

Dacă luarea deciziilor este atât de simplă şi de puternică, atunci de ce nu urmează mai mulţi oameni sfatul companiei Nike şi „O fac pur şi simplu"? Cred că unul dintre cele mai simple motive este că cei mai mulţi dintre noi nu recunosc nici măcar ce înseamnă să iei o decizie reală. Noi nu ne dăm seama de forţa de schimbare pe care o creează o decizie congruentă şi cu angajament. În parte, problema este că pentru foarte mult timp, cei mai mulţi dintre noi au folosit

termenul „decizie" atât de imprecis, încât a ajuns să descrie ceva de genul unei liste de dorințe. În loc să luăm decizii, noi enunțăm într-una preferințe. Luarea unei decizii adevărate, spre deosebire de a spune „Mi-ar *plăcea* să mă las de fumat" înseamnă să abandonezi orice altă posibilitate. De fapt, cuvântul „decizie" vine din rădăcina latină *de* care înseamnă „din" și *caedere* care înseamnă „a tăia." **A lua o decizie adevărată înseamnă să te angajezi să obții un rezultat și după aceea să te privezi de orice altă posibilitate.**

Atunci când decizi cu adevărat că nu vei mai fuma niciodată țigări, asta este tot. S-a terminat! Nici măcar nu te mai *gândești* la posibilitatea de a fuma. Dacă ești unul dintre oamenii care au exercitat măcar o dată puterea de decizie în felul acesta, știi exact despre ce vorbesc. Un alcoolic știe că și după ani în care nu a băut absolut nimic, dacă se păcălește pe sine însuși să creadă că poate să bea doar un pahar, el va trebui să înceapă totul din nou. După luarea unei decizii adevărate, chiar și a uneia dificile, cei mai mulți dintre noi încearcă un sentiment enorm de ușurare. Am scăpat în cele din urmă de indecizie! Și știm cu toții cât de grozav ne simțim când avem un obiectiv clar, incontestabil.

Genul acesta de claritate îți oferă putere. Având claritate, poți obține rezultatele pe care le vrei cu adevărat pentru viața ta. Pentru cei mai mulți dintre noi, dificultatea constă în faptul că noi nu am mai luat o decizie de atât de multă vreme, încât am uitat cum este. Mușchii noștri pentru luarea deciziilor sunt slăbiți! Unii oameni au chiar dificultăți în a se hotărî ce vor mânca la cină.

Deci cum vom întări acești mușchi? Îi vom antrena! **Iar calea spre decizii mai bune este să luăm cât mai multe.** Apoi, asigură-te că înveți din fiecare, inclusiv din cele care nu par să funcționeze pe termen scurt: ele vor furniza distincții valoroase pentru a face evaluări mai bune și, prin urmare, decizii în viitor. Înțelege că luarea deciziilor, asemenea oricărei aptitudini pe care te concentrezi să o îmbunătățești, devine mai bună cu cât o faci mai des. Cu cât iei decizii mai des, cu atât mai mult vei realiza că tu deții cu adevărat controlul asupra vieții tale. Vei aștepta cu nerăbdare dificultățile

viitoare şi le vei privi ca pe o ocazie de a face noi distincţii şi de a-ţi duce viaţa la nivelul următor.

Nu am cum să accentuez mai mult puterea şi valoarea dobândirii chiar şi a unei singure distincţii – o singură frântură de informaţie – care poate fi utilizată pentru a schimba cursul vieţii tale. **Informaţia este putere atunci când acţionezi pe baza ei,** iar unul dintre criteriile mele pentru o decizie adevărată este ca aceasta să genereze o acţiune. Palpitant este că nu ştii niciodată când o vei înţelege! Motivul pentru care am citit 700 de cărţi, am ascultat casete şi am mers la atât de multe seminare este că eu am înţeles puterea unei singure distincţii. S-ar putea să fie pe pagina următoare sau în capitolul următor al acestei cărţi. Ba chiar s-ar putea să fie ceva ce ştii deja. Dar dintr-un motiv oarecare, acesta este momentul când este înţeleasă în cele din urmă şi tu începi să *o utilizezi*. Nu uita că **repetiţia este mama învăţăturii**. Distincţiile ne conferă puterea de a lua decizii mai bune şi, prin urmare, de a crea rezultatele pe care ni le dorim pentru noi înşine. Lipsa anumitor distincţii îţi poate provoca necazuri mari. Spre exemplu, multe dintre cele mai faimoase persoane din cultura noastră şi-au realizat visurile, dar încă nu au găsit o cale de a se bucura de ele. Acestea recurg adeseori la droguri pentru că se simt neîmplinite. Asta deoarece le lipseşte distincţia dintre atingerea ţelurilor şi trăirea valorilor, un lucru pe care vei învăţa să-l stăpâneşti în continuare. O altă distincţie, pe care mulţi oameni nu o au, generează regulat necazuri în relaţiile lor. Aceasta este o distincţie despre reguli, un alt element-cheie pe care îl vom examina în călătoria noastră de autodescoperire. Uneori, lipsa unei anumite distincţie poate să te coste *totul*. Oamenii care aleargă foarte mult, dar continuă să mănânce mâncăruri bogate în grăsimi, blocându-şi arterele, invită fără să vrea atacurile de cord.

În cea mai mare parte a vieţii mele, eu am urmărit ceea ce faimosul expert în afaceri, Dr. W. Edwards Deming, numeşte *cunoaştere profundă*. Pentru mine, cunoaşterea profundă este orice simplă distincţie, strategie, crez, aptitudine sau instrument pe care, din clipa în care îl înţelegem, îl putem pune în practică pentru a obţine

îmbunătățiri imediate a calității vieții noastre. Această carte și viața mea au fost dedicate căutării cunoașterii profunde care are aplicații universale pentru îmbunătățirea vieților noastre personale și profesionale. Încerc constant să-mi dau seama cum să comunic oamenilor această cunoaștere, în feluri care le conferă cu adevărat puterea să-și îmbunătățească destinul mental, emoțional, fizic și financiar.

Destinul tău este modelat de momentele în care iei decizii.
– Anthony Robbins

Trei decizii pe care le iei în fiecare clipă a vieții tale îți controlează destinul. Aceste trei decizii determină ceea ce vei observa, cum te vei simți, ce vei face și, în cele din urmă, cu ce vei contribui și cine vei deveni. Dacă tu nu controlezi aceste trei decizii, pur și simplu nu îți controlezi viața. Chiar atunci când le controlezi, începi să-ți sculptezi experiența.

Cele trei decizii care îți controlează destinul sunt:

1. Deciziile tale despre **lucrurile asupra cărora să te focalizezi.**

2. Deciziile tale despre **ce înseamnă lucrurile pentru tine.**

3. Deciziile tale despre **ce să faci** pentru a crea rezultatele pe care le dorești.

Vezi tu, nici ceea ce se întâmplă cu tine acum, nici ceea ce s-a întâmplat în trecutul tău nu determină cine vei deveni tu. Mai degrabă, **deciziile tale despre lucrurile asupra cărora să te focalizezi, despre ce înseamnă lucrurile pentru tine și despre ce ai de gând să faci tu în legătură cu ele sunt cele care îți vor determina destinul suprem.** Să știi că dacă cineva se bucură de un succes mai mare decât cel de care te bucuri tu în orice domeniu, acea persoană ia aceste trei decizii în mod diferit față de tine într-un anumit context sau situație. În mod clar, Ed Roberts a ales să se

concentreze asupra unui lucru diferit decât ar face-o cei mai mulţi oameni în situaţia lui. El s-a concentrat pe cum putea să facă o diferenţă. Dificultăţile sale fizice au însemnat pentru el „o provocare". În mod clar, ceea ce a hotărât el a fost să facă orice putea îmbunătăţi calitatea vieţii pentru ceilalţi oameni care se aflau în situaţia sa. El s-a angajat în mod absolut să influenţeze mediul într-un fel care urma să îmbunătăţească calitatea vieţii pentru toate persoanele cu dizabilităţi fizice.

Nu cunosc nimic mai încurajator decât capacitatea omului de a se ridica în viaţă printr-un demers conştient.

– Henry David Thoreau

Prea mulţi dintre noi nu luăm majoritatea deciziilor noastre în mod conştient, îndeosebi aceste trei decizii absolut cruciale. Procedând astfel, plătim un preţ semnificativ. De fapt, cei mai mulţi oameni trăiesc ceea ce eu numesc **„Sindromul Niagara."** Eu cred că viaţa este asemenea unui râu şi că majoritatea oamenilor sar în râul vieţii fără să decidă vreodată cu adevărat unde vor să ajungă. Aşa că, într-o perioadă scurtă de timp, ei ajung să fie purtaţi de curent: evenimentele curente, temerile curente, provocările curente. Când ajung în bifurcaţiile râului, ei nu decid în mod conştient unde vor să meargă sau care este direcţia corectă pentru ei. Ei nu fac decât „să se lase purtaţi de val." Devin o parte a masei de oameni care sunt conduşi de mediu, în loc să fie conduşi de propriile valori. Prin urmare, simt că au pierdut controlul. Ei rămân în această stare inconştientă până într-o zi în care sunetul apei tumultuoase îi trezeşte şi descoperă că se află la doi metri de Cascada Niagara, într-o barcă fără rame. În clipa aceea, ei spun: „Of, fir-ar…!" Dar atunci este prea târziu. Urmează să se prăbuşească. Uneori, este vorba de o prăbuşire emoţională. Uneori este o prăbuşire fizică. Uneori este o prăbuşire financiară. **Este posibil ca, indiferent de dificultăţile pe care le ai în momentul de faţă în viaţa ta, acestea să fi putut fi evitate prin câteva decizii mai bune în amonte.**

Cum facem să redresăm lucrurile dacă suntem prinşi în cursul râului vijelios? Fie luăm decizia de a coborî ambele rame în apă şi de a începe să vâslim nebuneşte într-o direcţie nouă, fie decidem să plănuim în avans. Stabileşte o rută pentru destinaţia la care vrei să ajungi cu adevărat şi creează un plan sau o hartă pentru a putea lua decizii de calitate pe parcurs.

Deşi este posibil să nu te fi gândit niciodată la asta, creierul tău *deja* a construit un sistem interior pentru luarea de decizii. Acest sistem funcţionează ca o forţă invizibilă, dirijând toate gândurile, acţiunile şi sentimentele tale, şi pe cele bune şi pe cele rele, în fiecare clipă a vieţii. Controlează felul în care evaluezi totul în viaţa ta şi este acţionat în cea mai mare parte de mintea ta subconştientă. Înspăimântător este că *majoritatea oamenilor nu programează niciodată în mod conştient acest sistem*. În schimb, este instalat de-a lungul anilor de diferite surse, cum ar fi părinţii, colegii, profesorii, televiziunea, persoanele din publicitate şi cultura în general. Acest sistem este alcătuit din cinci componente: 1) **credinţele** tale **fundamentale** şi **regulile** tale **inconştiente**, 2) **valorile** tale **de viaţă**, 3) **referinţele** tale, 4) întrebările uzuale pe care ţi le adresezi ţie însuţi şi 5) **stările emoţionale** pe care le încerci în fiecare moment. Relaţia de sinergie a acestor cinci elemente exercită o forţă care este responsabilă să te împingă să acţionezi sau să te oprească să o faci, care te face să anticipezi sau să-ţi faci griji pentru viitor, care te face să te simţi iubit sau respins şi care dictează nivelul tău de succes şi fericire. Asta determină de ce faci ceea ce faci şi de ce nu faci unele lucruri pe care ştii că trebuie să le faci.

Schimbând oricare dintre aceste cinci elemente – indiferent că este vorba de un crez fundamental, regulă, valoare, referinţă, întrebare sau stare emoţională –, tu poţi produce imediat o schimbare puternică şi măsurabilă în viaţa ta. Cel mai important, vei combate cauza şi nu efectele. Nu uita, dacă mănânci prea mult în mod regulat, cauza reală este de regulă mai degrabă o problemă referitoare la valori sau la crezuri decât o problemă cu mâncarea în sine. Pe parcursul acestei cărţi, pas cu pas, eu te voi călăuzi să descoperi cum

este programat **sistemul** *tău* **fundamental** de luare a deciziilor, iar tu vei face schimbări simple pentru a-l adapta la dorinţele tale – în loc să continue să fie controlat de condiţionarea ta anterioară. Eşti pe punctul de a porni într-o călătorie fascinantă pentru a descoperi cine eşti şi ce te face cu adevărat să faci ceea ce faci. Cu aceste distincţii de putere, tu vei putea să înţelegi sistemul de luare a deciziilor pe care asociaţii tăi de afaceri, soţul sau soţia şi alte persoane dragi îl utilizează. Vei fi capabil, într-un final, să înţelegi de asemenea şi comportamentul *lor* „fascinant!"

Vestea bună este că putem rescrie acest sistem prin luarea de decizii conştiente, în orice moment din vieţile noastre. **Nu trebuie să permitem programării din trecutul nostru să ne controleze prezentul şi viitorul.** Cu această carte, te poţi reinventa pe tine însuţi organizându-ţi sistematic crezurile şi valorile într-un fel care te aduce în direcţia proiectului vieţii tale.

Eu nu sunt descurajat, deoarece fiecare încercare greşită prin care am trecut este un alt pas înainte.

– Thomas Edison

Există un ultim impediment în calea utilizării reale a puterii de decizie. Iar acesta este că trebuie să ne depăşim temerile că vom lua deciziile *greşite*. Cu siguranţă vei lua decizii greşite în viaţa ta. *Vei da greş!* Ştiu sigur că eu nu am luat toate deciziile corecte pe parcurs. Nici pe departe. Dar nu mă aşteptam să o fac. Şi nici nu voi lua întotdeauna deciziile corecte pe viitor. Am stabilit că indiferent care vor fi deciziile pe care le voi lua, voi fi flexibil, voi examina consecinţele, voi învăţa din ele şi voi folosi lecţiile pentru a lua decizii mai bune pe viitor. **Nu uita: Succesul este cu adevărat produsul unei judecăţi bune. Buna judecată este rezultatul experienţei şi experienţa este adeseori rezultatul proastei judecăţi!** Acele experienţe aparent rele sau dureroase sunt uneori cele mai importante. Atunci când oamenii reuşesc, au tendinţa să petreacă; atunci când eşuează, au tendinţa să se gândească bine şi încep să facă noi distincţii care

le vor spori calitatea vieții. Noi trebuie să ne luăm angajamentul de a învăța din greșelile noastre, mai degrabă decât să ne criticăm inutil, sau suntem sortiți să facem aceleași greșeli din nou în viitor.

Pe cât de importantă este experiența personală, gândește-te cât de neprețuit este să ai, de asemenea, un model de urmat – cineva care a navigat vârtejurile înaintea ta și care are o hartă bună pe care tu să o urmezi. Poți avea un model de urmat pentru finanțele tale, un model pentru relațiile tale, un model pentru sănătatea ta, un model pentru profesia ta sau un model pentru orice aspect al vieții tale pe care înveți să-l stăpânești la perfecție. Acestea te pot scuti de ani de suferință și te pot opri să ajungi în cascadă.

Vor exista momente când vei fi singur pe râu și va trebui să iei câteva decizii importante de unul singur. Vestea bună este că dacă ești dispus să înveți din experiența ta, atunci până și momentele despre care ai putea crede că au fost dificile devin grozave deoarece ele îți oferă informații valoroase – **distincții-cheie** – pe care tu le vei utiliza pentru a lua decizii mai bune pe viitor. De fapt, orice persoană de mare succes pe care o întâlnești îți va spune – dacă este sinceră cu tine – că motivul pentru care are mai mult succes este acela că a luat mai multe decizii proaste decât ai luat tu. Persoanele de la seminarele mele mă întreabă adesea: „Cât de mult timp crezi că îmi va lua ca să stăpânesc cu adevărat această aptitudine?" Și răspunsul meu imediat este: „Cât de mult timp vrei să îți ia?" Dacă tu acționezi de zece ori pe zi, având „experiențele de învățare" corespunzătoare acestora, în timp ce alți oameni lucrează la o nouă aptitudine o dată pe lună, tu vei avea zece luni de experiență într-o zi, vei ajunge să stăpânești curând aptitudinea și probabil că vei fi, în mod ironic, considerat „talentat și norocos."

Eu am devenit un orator public excelent deoarece, în loc de o dată pe săptămână, eu am făcut rezervări să vorbesc *de trei ori pe zi*, oricui m-ar fi ascultat. În vreme ce alții din organizația mea aveau patruzeci și opt de angajamente pe an, eu aveam un număr asemănător într-un interval de *două săptămâni*. Într-un interval de o lună, obțineam doi ani de experiență. Și după un an, aveam dezvoltarea

corespunzătoare unui deceniu. Asociaţii mei vorbeau despre cât de „norocos" eram pentru că m-am născut cu un astfel de talent „nativ". Am încercat să le spun ceea ce îţi spun ţie acum: stăpânirea la perfecţie durează atât timp cât vrei tu să dureze. Apropo, au fost toate discursurile mele grozave? Nici pe departe.

Dar m-am asigurat că am învăţat din fiecare experienţă şi că am devenit cumva mai bun până când, foarte curând, puteam să intru într-o cameră de orice dimensiuni şi eram practic capabil să comunic cu oameni de toate condiţiile.

Indiferent cât de pregătit eşti, există un lucru pe care ţi-l pot garanta în mod absolut. Dacă te afli pe râul vieţii, probabil că te vei lovi de câteva pietre. Asta nu înseamnă că eşti negativ; asta înseamnă că eşti meticulos. Cheia este că atunci când vei eşua, în loc să te critici inutil pentru faptul că eşti atât de „ratat", aminteşte-ţi că în viaţă nu există rateuri. Există doar rezultate. Dacă nu ai obţinut rezultatele pe care le voiai, învaţă din această experienţă astfel încât să ai referinţe despre cum să iei decizii mai bune în viitor.

Fie vom găsi o cale, fie ne vom croi una.

– Hannibal

Una dintre cele mai importante decizii pe care le poţi lua pentru a-ţi asigura fericirea pe termen lung este de a decide să **foloseşti orice îţi oferă viaţa pe moment.** Ideea de bază este că nu există nimic ce nu poţi realiza dacă: 1) Decizi clar care este lucrul pentru care ţi-ai luat la modul absolut angajamentul să îl obţii, 2) Eşti dispus să acţionezi masiv, 3) Observi ce funcţionează sau nu, şi 4) Continui să-ţi schimbi abordarea până obţii ceea ce vrei, folosindu-te de oricare dintre lucrurile pe care ţi le oferă viaţa pe parcurs.

Oricine a repurtat succese de amploare a parcurs aceste patru etape şi a urmat Formula Succesului Suprem. Una dintre preferatele mele „Poveşti de Succes Suprem" este cea a dl. Soichiro Honda, fondatorul corporaţiei care îi poartă numele. La fel ca toate

companiile, indiferent cât de mari, Corporația Honda a început cu o decizie și o dorință arzătoare de a produce un rezultat.

În 1938, la vremea când încă era student, dl. Honda a luat tot ce deținea și a investit într-un mic atelier unde a început să-și dezvolte conceptul unui segment de piston. El voia să-și vândă proiectul Corporației Toyota, așa că a muncit zi și noapte, murdar până la coate cu vaselină, dormind în atelierul mecanic, crezând tot timpul că va putea obține rezultatul. A amanetat până și bijuteriile soției pentru a se menține în afaceri. Dar când a terminat în cele din urmă segmentele de piston și le-a prezentat celor de la Toyota, i s-a spus că acestea nu respectă standardele Toyota. A fost trimis înapoi la studii vreme de doi ani, unde a auzit râsul batjocoritor al instructorilor și al studenților care îi erau colegi, în timp ce aceștia vorbeau despre cât de absurde erau schițele sale.

Dar în loc să se concentreze pe durerea acestei experiențe, el a decis să continue să se concentreze asupra țelului său. În cele din urmă, după alți doi ani, Toyota i-a oferit lui Honda contractul la care visase. Pasiunea și crezul lui s-au dovedit rentabile pentru că el știuse ce voia, a acționat, a observat ce funcționa și a continuat să-și schimbe abordarea până a obținut ceea ce voia. Apoi, a apărut o nouă problemă.

Guvernul japonez se pregătea de război și a refuzat să-i dea cimentul de care era nevoie pentru a-și construi fabrica. A renunțat el în acel moment? Nu. S-a concentrat pe cât de nedrept era lucrul ăsta? A însemnat asta că visul său a murit? Categoric nu. Din nou, el a hotărât să folosească experiența și a elaborat o altă strategie. El și echipa lui au inventat un proces pentru a-și fabrica propriul ciment și apoi și-au construit fabrica. În timpul războiului, aceasta a fost bombardată de două ori, fiind distruse porțiuni majore ale instalației de fabricație. Răspunsul lui Honda? El și-a adunat imediat echipa și aceștia au adunat canistrele suplimentare de benzină pe care le aruncaseră soldații americani. El le-a numit „cadouri de la Președintele Truman" deoarece acestea îi furnizau materiile prime de care avea nevoie pentru procesul său de fabricație – materiale care

nu se găseau la momentul acela în Japonia. În final, după ce a supravieţuit tuturor acestor lucruri, un cutremur i-a demolat fabrica. Honda a hotărât să vândă celor de la Toyota paşii de execuţie a inelului de piston.

Iată un om care a luat în mod clar decizii puternice pentru a reuşi. Făcea totul cu pasiune şi credinţă. A avut o strategie grozavă. A acţionat masiv. Şi-a schimbat continuu abordarea, dar încă nu obţinuse rezultatele pentru care îşi luase angajamentul. Cu toate acestea, el a decis să persevereze.

După război, o penurie groaznică de benzină a lovit Japonia şi dl. Honda nu-şi putea conduce maşina nici măcar pentru a face rost de mâncare pentru familia sa. În cele din urmă, din disperare, el a ataşat un motor mic la bicicleta sa. Imediat după aceea, vecinii îl întrebau dacă le-ar putea face şi lor o „bicicletă motorizată". Unul după altul, ei au urmat curentul până când el a rămas fără motoare. A hotărât să construiască o uzină care să producă motoare pentru noua sa invenţie, dar din nefericire nu avea capitalul.

La fel ca înainte, el a luat decizia de a găsi o cale cu orice preţ! Soluţia sa a fost de a apela la cei 18 000 de proprietari de magazine de biciclete din Japonia, scriindu-le fiecăruia câte o scrisoare personală. El le-a spus cum pot juca un rol în revitalizarea Japoniei prin mobilitatea pe care invenţia sa ar putea să o ofere şi i-a convins pe 5000 dintre ei să-i pună la dispoziţie capitalul de care avea nevoie. Totuşi, motocicleta sa era cumpărată doar de cei mai împătimiţi fani ai bicicletelor deoarece era prea mare şi greoaie. Aşa că el a făcut o ultimă ajustare şi a creat o versiune mult mai uşoară şi mai mică a motocicletei. A botezat-o „The Super Cub" şi aceasta a devenit un succes „peste noapte", aducându-i premiul Împăratului. Mai târziu, el a început să-şi exporte motocicletele pentru generaţia Baby Boom din Europa şi din Statele Unite, continuând în anii şaptezeci cu maşinile care au devenit atât de populare.

Astăzi, corporaţia Honda are peste 100 000 de angajaţi, atât în Statele Unite, cât şi în Japonia şi este considerată unul dintre

cele mai mari imperii producătoare de automobile din Japonia, depășindu-i pe toți ceilalți la vânzări în Statele Unite, cu excepția companiei Toyota. Are succes pentru că un om a înțeles puterea unei decizii cu un angajament adevărat, pe baza căreia acționează continuu, indiferent care sunt condițiile.

GLOBUL DE CRISTAL A CRĂPAT…

Următoarele fraze sunt notificări adevărate de respingere primite pentru aceste cărți faimoase și cu un succes incredibil.

Animal Farm (Ferma Animalelor), de George Orwell
„Este imposibil să vinzi povești cu animale în S.U.A."

The diary of Anne Frank (Jurnalul Annei Frank), de Anne Frank
«Eu am impresia că fetița nu are o percepție sau un sentiment special care să ridice cartea deasupra nivelului de „curiozitate"».

Lord of the flies (Împăratul muștelor), de William Golding
„Nu ni se pare că ai avut succes deplin în elaborarea unei idei realmente promițătoare."

Lady Chatterley's lover (Amantul doamnei Chatterley), de D.H. Lawrence
„Spre binele tău, nu publica această carte."

Lust for life (Bucuria vieții), de Irving Stone
„Un roman lung și tern despre un artist."

Honda știa cu siguranță că, uneori, atunci când iei o decizie și acționezi, pe termen scurt poate părea că nu merge. **Pentru a reuși, trebuie să ai o focalizare pe termen lung.** Majoritatea dificultăților pe care le avem în viețile noastre personale – cum ar fi de exemplu faptul că facem abuz în mod constant de mâncare, băutură sau țigări în exces sau faptul că ne simțim copleșiți și renunțăm la

visurile noastre – îşi au sursa în focalizarea pe termen scurt. Succesul şi eşecul nu sunt experienţe care se petrec peste noapte. Toate acele mici decizii de pe parcurs sunt cele care îi fac pe oameni să greşească. Este eşecul de a merge până la capăt. Este eşecul de a acţiona. Este eşecul de a persista. Este eşecul în gestionarea stărilor noastre mentale şi emoţionale. Este eşecul de a ne controla focalizarea. Dimpotrivă, succesul este rezultatul luării unor decizii mici: decizia de a te supune pe tine însuţi unui standard mai înalt, decizia de a contribui, decizia de a-ţi hrăni mai degrabă mintea decât să permiţi mediului să te controleze – aceste decizii mici creează experienţa de viaţă pe care o numim succes. Niciun individ sau organizaţie care a devenit de succes nu a reuşit asta cu o focalizare pe termen scurt.

Pe plan naţional, majoritatea dificultăţilor prin care trecem în momentul de faţă sunt rezultatul faptului că nu ne-am gândit la posibilele consecinţe ale deciziilor pe care le-am luat. Crizele noastre – scandalul S&L care se traduce prin eşecul financiar al unui grup de 747 de firme de „economii şi împrumut", dezechilibrul balanţei comerciale, deficitul bugetar, situaţia noastră proastă din educaţie, problemele cu drogurile şi alcoolul – toate sunt rezultatele gândirii pe termen scurt. Acesta este Sindromul Niagara la apogeul său. În timp ce te deplasezi dus de apa râului, focalizându-te asupra următoarei pietre care te-ar putea lovi, nu reuşeşti – sau nu poţi – să priveşti suficient de departe în faţa ta pentru a evita căderea.

Ca societate, noi suntem atât de fixaţi pe gratificare instantanee, încât soluţiile noastre pe termen scurt devin frecvent soluţii pe termen lung. Copiii noştri au dificultăţi în a fi atenţi la şcoală suficient de mult pentru a gândi, memora şi învăţa, iar acest lucru este cauzat, în parte, de dependenţa lor de gratificarea instantanee ca urmare a expunerii constante la jocuri video, reclame TV şi MTV. Ca naţiune, noi avem cel mai mare număr de copii supraponderali din istorie din cauza preocupării noastre neobosite pentru soluţii facile: fast food, budinca instant şi negresele la microunde.

În afaceri, de asemenea, genul acesta de focalizare pe termen scurt poate să fie fatal. Întreaga controversă din jurul dezastrului Exxon *Valdez* ar fi putut fi evitată prin luarea unei singure mici decizii. Exxon și-ar fi putut dota petrolierele cu o carcasă dublă, o decizie proactivă care ar fi împiedicat deversările de țiței în cazul unei coliziuni. Dar compania petrolieră a ales să nu o facă, luând în considerare impactul imediat asupra rezultatelor sale financiare și mai puțin cel pe termen lung. După ciocnire și deversarea care a rezultat, Exxon are obligația să plătească amețitoarea sumă de 1,1 miliarde de dolari drept compensație *parțială* pentru pagubele economice devastatoare pe care le-a provocat, fără a mai menționa distrugerea ecologică incomensurabilă din Alaska și din zonele din jur.

Decizia de a-ți lua angajamentul pentru rezultate pe termen lung, nu pentru soluții pe termen scurt, este una dintre cele mai importante decizii pe care le vei lua pe parcursul vieții tale. Eșecul de a face asta îți poate aduce nu doar enorme necazuri financiare și sociale, ci și, în unele cazuri, chiar suprema durere personală.

Un tânăr, de care se poate să fi auzit, a abandonat liceul deoarece a decis că nu avea să mai aștepte nicio clipă ca să-și urmeze visul de a deveni un muzician faimos. Dar visul acesta nu a devenit realitate suficient de repede. De fapt, la vârsta de douăzeci și doi de ani el se temea că luase o decizie greșită și că muzica sa nu avea să placă *niciodată* nimănui. El cânta în baruri cu pian și nu avea niciun ban, dormind prin spălătorii automate deoarece nu mai avea casă. Singurul lucru care îl ținuse pe linia de plutire era relația sa romantică. Apoi, iubita sa a hotărât să se despartă de el și, atunci când a făcut-o, asta l-a împins în prăpastie. El s-a focalizat imediat pe ideea că nu avea să mai găsească vreodată o femeie la fel de frumoasă ca ea. Asta însemna că pentru el viața se terminase, așa că s-a hotărât să se sinucidă. Din fericire, înainte să o facă, și-a reevaluat opțiunile și a decis ca în loc de asta să se interneze într-un spital de boli nervoase. Timpul petrecut acolo i-a oferit câteva repere noi despre ceea ce constituiau problemele *adevărate*. Mai târziu, el și-a amintit că a

spus: „Oh, nu voi mai ajunge niciodată *atât* de rău." El declară acum: „A fost unul dintre cele mai bune lucruri pe care le-am făcut vreodată deoarece nu am mai ajuns niciodată să mă compătimesc pe mine însumi, indiferent de ceea ce s-a întâmplat. Orice problemă apărută de atunci nu este nimic prin comparaţie cu lucrurile prin care am văzut că trec alţii."* Reînnoindu-şi angajamentul şi urmărindu-şi visul pe termen lung, el a obţinut în cele din urmă tot ce voia. Numele lui? Billy Joel.

Îţi vine să crezi că omul acesta, pe care îl iubesc milioane de fani şi cu care s-a căsătorit super-modelul Christie Brinkley, şi-a făcut cândva griji pentru calitatea muzicii sale sau pentru găsirea unei femei la fel de frumoasă ca fosta sa iubită? Cheia pe care să ţi-o aminteşti este că ceea ce părea să fie imposibil pe termen scurt s-a transformat într-un exemplu fenomenal de succes şi fericire pe termen lung. Billy Joel a fost capabil să iasă singur din depresie dirijând cele trei decizii pe care noi le controlăm cu toţii în fiecare clipă a vieţilor noastre: asupra a ce să ne focalizăm, ce înseamnă lucrurile şi ce să facem în ciuda dificultăţilor care pot lăsa impresia că ne îngrădesc. El şi-a ridicat standardele, le-a sprijinit cu crezuri noi şi a implementat strategiile pe care ştia că trebuie să le implementeze.

Unul dintre crezurile pe care le-am dezvoltat pentru a mă ajuta în momente extrem de dure este pur şi simplu acesta: **amânările din partea lui Dumnezeu nu sunt respingeri din partea lui Dumnezeu.** Frecvent, ceea ce pare imposibil pe termen scurt devine foarte posibil pe termen lung, *dacă persişti*. Pentru a reuşi, noi trebuie să ne disciplinăm pe noi înşine să gândim în mod constant pe termen lung. Una dintre metaforele pe care le folosesc pentru a-mi reaminti mie însumi de asta este comparaţia dintre suişurile şi coborâşurile vieţii şi schimbarea anotimpurilor. Niciun anotimp nu durează veşnic deoarece întreaga viaţă este un ciclu de plantare,

* Sheff, David şi Victoria, „Playboy interview: Billy Joel", Chicago: *Playboy*, mai 1982.

recoltare, odihnă și reînnoire. Iarna nu este infinită: chiar dacă astăzi întâmpini dificultăți, nu poți renunța niciodată la venirea primăverii. Pentru unele persoane, iarna înseamnă hibernare; pentru alții, înseamnă să te dai cu bobul și să schiezi pe pârtie! Poți întotdeauna să aștepți răbdător sfârșitul anotimpului, dar de ce să nu-l transformi într-un moment de care să-ți amintești?

EXPLOATEAZĂ PUTEREA DE DECIZIE

Ca recapitulare, permite-mi să-ți ofer șase chei rapide care să te ajute să exploatezi puterea de decizie, puterea care îți influențează experiența de viață în fiecare clipă pe care o trăiești:

1. Amintește-ți adevărata putere de a lua decizii. Este un instrument pe care îl poți utiliza în orice clipă pentru a-ți schimba întreaga viață. Chiar din clipa în care iei o nouă decizie, tu pui în mișcare o nouă cauză, un nou efect, o nouă direcție și o nouă destinație pentru viața ta. Începi să-ți schimbi viața la propriu în clipa în care iei o decizie nouă. Amintește-ți că atunci când începi să te simți copleșit, sau atunci când simți că nu ai de ales, sau atunci când lucrurile ți se întâmplă, tu poți schimba totul dacă pur și simplu te oprești și decizi să faci asta. Nu uita, o decizie adevărată este măsurată prin faptul că ai realizat o acțiune nouă. Dacă nu există nicio acțiune, nu ai decis cu adevărat.

2. Conștientizează că cel mai dificil pas, pentru a realiza orice lucru, este să îți iei un angajament real – o decizie reală. Respectarea angajamentului luat de tine este adeseori mult mai ușoară decât decizia în sine, așa că ia-ți deciziile în mod inteligent, dar ia-le repede. Nu te concentra o veșnicie la întrebările referitoare la cum sau dacă să o faci. Studiile au demonstrat că oamenii care au cel mai mult succes iau decizii rapid deoarece le este limpede care le sunt propriile valori și ce vor cu adevărat pentru viețile lor.

Aceleaşi studii arată că ei îşi schimbă lent deciziile, atunci când o fac. Pe de altă parte, oamenii care dau greş iau decizii mai încet de obicei şi se răzgândesc rapid, oscilând mereu între altenative. Decide-te odată!

Înţelege că luarea de decizii este ea însăşi un fel de a acţiona, aşa că o definiţie bună pentru o decizie ar putea să fie „informaţie pe baza căreia s-a acţionat." Ştii că ai luat cu adevărat o decizie atunci când aceasta devine izvorul unor acţiuni. Devine o cauză pusă în mişcare. Adeseori, efectul luării unei decizii este de ajutor în execuţia realizării unui ţel mai amplu. O regulă esenţială pe care am elaborat-o pentru mine este **să nu părăseşti niciodată scena unei decizii fără a întreprinde mai întâi o acţiune pentru realizarea acesteia.**

3. Ia des decizii. Cu cât iei mai multe decizii, cu atât vei deveni mai bun în luarea lor. Muşchii devin mai puternici prin utilizare, iar lucrurile stau la fel cu muşchii tăi pentru luarea deciziilor. Dezlănţuieşte-ţi puterea chiar acum luând câteva decizii pe care le-ai amânat. Nu o să-ţi vină să crezi energia şi entuziasmul pe care aceasta le va crea în viaţa ta!

4. Învaţă din deciziile tale. Nu există vreun fel de a ocoli asta. Din când în când, vei da greş, indiferent ce faci. Şi când inevitabilul se produce, în loc să te îngropi pe tine însuţi în critici, învaţă ceva. Întreabă-te pe tine însuţi: „Ce este bine în asta? Ce pot învăţa din asta?" Acest „eşec" poate fi un dar incredibil, dar deghizat dacă îl foloseşti pentru a lua decizii mai bune în viitor. Decât să te focalizezi asupra obstacolelor pe termen scurt, alege în schimb să înveţi lecţii care îţi vor economisi timpul, banii sau te vor scuti de necazuri şi care îţi vor oferi abilitatea de a reuşi pe viitor.

5. Rămâi angajat faţă de deciziile tale, dar rămâi flexibil în abordare. După ce ai decis ce vrei să fii ca persoană, de exemplu, nu rămâne blocat la mijloacele de a obţine asta. Obiectivul este ţinta

ta. Prea des, atunci când decid ce vor pentru viețile lor, oamenii aleg cea mai bună cale pe care o știu la momentul respectiv – ei fac o hartă – dar după aceea nu rămân deschiși la rute alternative. Nu deveni rigid în abordare. Cultivă arta flexibilității.

6. Bucură-te de luarea deciziilor. Trebuie să știi că, în orice moment, una dintre deciziile pe care le iei îți poate schimba cursul vieții pentru totdeauna: următoarea persoană în spatele căreia stai la coadă sau lângă care stai într-un avion, următorul telefon pe care îl dai sau îl primești, următorul film pe care îl vei vedea sau următoarea carte pe care o citești sau pagină pe care o întorci poate fi acel lucru singular care va face zăgazurile să se rupă și va face ca toate lucrurile pe care le-ai așteptat să capete sens.

Dacă vrei cu adevărat ca viața ta să fie pasională, trebuie să trăiești cu această atitudine de așteptare. Cu ani în urmă am luat ceea ce părea o decizie măruntă, iar aceasta mi-a influențat puternic viața. Am hotărât să țin un seminar în Denver, Colorado. Decizia aceea m-a făcut să întâlnesc o doamnă pe nume Becky. Numele ei de familie este Robbins acum și ea este categoric unul dintre cele mai grozave daruri din viața mea. În aceeași călătorie, am hotărât să scriu prima mea carte, care a fost publicată acum în unsprezece limbi în jurul lumii. Câteva zile mai târziu, m-am hotărât să țin un seminar în Texas și după ce am muncit timp de o săptămână pentru a-mi onora programul, organizatorul nu m-a plătit pentru eveniment – a fugit din oraș. Persoana cu care era logic să vorbesc era agentul de relații cu publicul angajat de acesta, o femeie care avea necazuri similare. Femeia aceea a devenit agentul meu literar și m-a ajutat să-mi public prima carte. Prin urmare, am privilegiul de a-ți împărtăși această poveste astăzi.

Odată, am decis, de asemenea, să accept un partener de afaceri. Alegerea de a nu-i investiga reputația din timp a fost o decizie proastă din partea mea. Timp de un an, el a delapidat un sfert de milion de dolari și mi-a îndatorat corporația cu 758 000 de dolari în

timp ce eu îmi petreceam viaţa pe drumuri, realizând peste 200 de seminare. Totuşi, din fericire, am învăţat din decizia mea proastă şi am luat una mai bună. În ciuda recomandărilor de la toţi experţii din jurul meu, care-mi spuneau că singurul mod în care puteam supravieţui era acela de a declara falimentul, am decis să găsesc o cale de a redresa situaţia şi am creat unul dintre cele mai mari succese ale vieţii mele. Mi-am dus compania la un nivel complet nou şi ceea ce am învăţat din acea experienţă nu doar că mi-a creat succesul pe termen lung în afaceri, ci mi-a furnizat de asemenea multe dintre distincţiile pentru Condiţionarea Neuro-Asociativă şi Tehnologiile Destiny despre care vei învăţa în această carte.

Viaţa este fie o aventură îndrăzneaţă, fie nimic.

– Helen Keller

Deci, care este singura şi cea mai importantă distincţie pe care să o extragem din acest capitol?

Recunoaşte că deciziile tale, şi nu circumstanţele tale, sunt cele care îţi determină destinul. Înainte să învăţăm tehnologia pentru schimbarea felului în care gândeşti şi în care simţi în fiecare zi a vieţii tale, vreau să-ţi aminteşti că, atunci când tragi linie, tot ce ai citit în această carte este *lipsit de valoare*… orice altă carte pe care ai citit-o, sau casetă pe care ai ascultat-o, sau seminar la care ai luat parte este *lipsit de valoare*… **dacă nu decizi să le foloseşti.** Aminteşte-ţi că forţa care îţi schimbă viaţa este decizia cu angajament adevărat. Este o putere disponibilă pentru tine în orice clipă doar dacă *decizi* să o utilizezi.

Dovedeşte-ţi ţie însuţi că ai decis acum. Ia una sau două decizii pe care le-ai amânat: o decizie uşoară şi una care să fie puţin mai dificilă. Arată-ţi ţie însuţi ce poţi să faci. Chiar acum, *opreşte-te*. Ia cel puţin o decizie clară pe care ai amânat-o – fă prima acţiune în direcţia realizării acesteia – şi insistă! Făcând asta, tu îţi vei forma muşchiul acela care îţi va livra voinţa de a-ţi schimba întreaga viaţă.

Amândoi știm că vor exista dificultăți în viitorul tău. Dar așa cum au învățat Lech Walesa și est-europenii, dacă te-ai decis să treci de ziduri, te poți urca pe ele, poți trece prin ele, poți săpa un tunel sub ele sau poți găsi o ușă. Indiferent cât de mult a rezistat un zid, niciunul nu are puterea să reziste forței susținute a ființelor umane care au decis să persevereze până când acesta se va prăbuși. Spiritul uman este cu adevărat de neînvins. Dar voința de a învinge, voința de a reuși, de a-ți influența propria viață, de a prelua controlul pot fi exploatate doar atunci când decizi ce vrei și crezi că nicio dificultate, nicio problemă și niciun obstacol nu te pot ține departe de asta. Atunci când vei decide că viața ta va fi în cele din urmă influențată de deciziile tale, nu de circumstanțe, atunci, în clipa aceea, viața ți se va schimba pentru totdeauna și tu vei avea puterea să controlezi…

3

FORȚA CARE ÎȚI INFLUENȚEAZĂ VIAȚA

Oamenii trăiesc în perioade de raţiune sub suveranitatea umorului şi pasiunii.

– Sir Thomas Browne

Ea făcea jogging doar de vreo jumătate de oră când s-a întâmplat. Deodată, vreo 12 băieţi tineri au început să alerge în direcţia ei. Înainte să aibă timp să înţeleagă ce se întâmplă, s-au năpustit asupra ei, au tras-o în tufişuri şi au început să o lovească cu o ţeavă din plumb. Unul dintre băieţi a lovit-o continuu în faţă până când a început să sângereze puternic. După aceea au violat-o şi au sodomizat-o şi au plecat crezând că e moartă.

Sunt sigur că ai auzit despre această infracţiune tragică, inimaginabilă, care s-a petrecut în Central Park cu câţiva ani în urmă. Eu eram în New York City în noaptea în care a avut loc. Am fost şocat nu doar de sălbăticia atacului, ci chiar mai mult când am auzit cine erau atacatorii. Erau copii cu vârstele cuprinse între 14 şi 17 ani. Contrar stereotipurilor, aceştia nu era nici săraci şi nici nu proveneau din familii abuzive. Erau băieţi de la şcoli private, jucători în Little League, copii care luau lecţii de tubă. Aceşti băieţi nu înnebuniseră din cauza drogurilor şi nici nu aveau motivaţii rasiale. Ei o atacaseră şi ar fi putut să o omoare pe această femeie de 28 de ani dintr-un singur motiv: distracţia. Aveau până şi un nume pentru ceea ce îşi propuseseră să facă; numeau asta „prădare."

La doar 400 km distanţă de capitala ţării noastre, un avion cu reacţie care transporta pasageri s-a prăbuşit în timp ce decola de pe Aeroportul Naţional în timpul unei furtuni orbitoare de zăpadă. A lovit Podul Potomac la o oră de vârf în trafic. În timp ce traficul se aglomera până la blocare, serviciile de salvare au fost trimise imediat la faţa locului şi podul a devenit un coşmar de haos şi panică. Pompierii şi paramedicii au fost copleşiţi de distrugere şi s-au scufundat în repetate rânduri în Potomac pentru a încerca să salveze victimele accidentului.

Un om le-a dat colacul de salvare altora în repetate rânduri. A salvat multe vieţi, dar nu şi pe a lui. Până la momentul în care elicopterul de salvare a ajuns în cele din urmă la el, el se scufundase sub suprafaţa îngheţată a apei. Omul acesta şi-a dat viaţa pentru a le salva pe cele ale unor oameni complet necunoscuţi! Ce l-a făcut să pună un preţ atât de mare pe vieţile altor oameni – oameni pe care nici măcar nu-i *cunoştea* – încât a fost dispus să-şi dea propria viaţă?

Ce determină o persoană de „condiţie bună" să se comporte atât de sălbatic şi fără remuşcări în timp ce o alta îşi sacrifică propria viaţă pentru a salva necunoscuţi? Ce dă naştere unui erou, unui ticălos, unui criminal, unui binefăcător? Ce stabileşte diferenţa dintre acţiunile umane? De-a lungul vieţii, am căutat cu pasiune răspunsul la aceste întrebări. Un lucru îmi este limpede: fiinţele umane nu sunt creaturi ale hazardului; tot ce facem, facem cu un motiv. Este posibil să nu ne dăm seama în mod conştient de motiv, dar în spatele întregului comportament uman există fără îndoială o singură forţă motoare. Această forţă influenţează fiecare aspect al vieţilor noastre, de la relaţiile şi finanţele noastre până la corpurile şi creierele noastre. Care este această forţă care te controlează chiar şi în clipa aceasta şi va continua să o facă pentru tot restul vieţii tale? **DUREREA ŞI PLĂCEREA!** *Tot ceea ce facem noi doi facem fie din nevoia noastră de a evita durerea, fie din dorinţa noastră de a câştiga plăcere.*

Foarte des, îi aud pe oameni vorbind despre schimbările pe care vor să le facă în vieţile lor. Dar aceştia nu se pot determina pe

ei înșişi să meargă până la capăt. Se simt frustraţi, copleşiţi, chiar şi furioşi pe propriile persoane pentru că ştiu că trebuie să acţioneze, dar nu se pot convinge pe ei înşişi să o facă. Există un motiv fundamental: ei încearcă continuu să-şi schimbe comportamentul, care reprezintă *efectul*, în loc să se ocupe de *cauza* din spatele acestuia.

Înțelegerea şi utilizarea forţelor durerii şi plăcerii îţi vor permite, odată pentru totdeauna, să creezi schimbările şi îmbunătăţirile de durată pe care ţi le doreşti pentru tine însuţi şi pentru cei de care eşti ataşat. Eşecul de a înţelege această forţă te condamnă la un viitor în care să trăieşti reacţionând asemenea unui animal sau unei maşini. Poate că sună ca o simplificare exagerată şi totală, dar gândeşte-te la asta. De ce nu faci unele dintre lucrurile pe care ştii că ar trebui să le faci?

Până la urmă, ce este procrastinarea? Aceasta apare când ştii că ar trebui să faci ceva, dar încă nu *faci* asta. De ce nu? Răspunsul este simplu: la un nivel oarecare, tu crezi că acţiunea din momentul acesta ar fi mult mai dureroasă decât simpla amânare. Cu toate acestea, ai avut vreodată experienţa de a amâna ceva atât de multă vreme încât ai simţit brusc presiunea de *a face* acel lucru pur şi simplu, de *a termina* cu el? Ce s-a întâmplat? Ai schimbat lucrurile care erau asociate cu plăcerea şi cu durerea. Brusc, faptul de a nu acţiona a devenit mai dureros decât amânarea.

Aceasta este o situaţie obişnuită prin care trec mulţi americani în jur de 14 aprilie! (dată asociată cu numeroase tragedii pentru Statele Unite, cum ar fi împuşcarea preşedintelui Abraham Lincoln)

Un om care suferă înainte să fie necesar
suferă mai mult decât este necesar.

–Seneca

Ce te împiedică pe tine să-l abordezi pe bărbatul sau pe femeia viselor tale? Ce te împiedică să începi acea afacere nouă pe care o plănuieşti de ani de zile? De ce tot amâni dieta aceea? De ce te

fereşti să-ţi termini teza? De ce nu ai preluat controlul asupra portofoliului tău de investiţii financiare? Ce te opreşte să faci orice este nevoie pentru a-ţi transforma viaţa exact aşa cum ţi-ai închipuit-o?

Chiar dacă ştii că ai beneficia de pe urma tuturor acestor acţiuni – întrucât asta ţi-ar aduce fără îndoială plăcere – tu nu reuşeşti să acţionezi pur şi simplu pentru că în clipa aceea asociezi mai multă durere acţiunii necesare decât pierderii oportunităţii. În definitiv, dacă ai aborda persoana respectivă şi ea te-ar respinge? Dar dacă ai încerca să demarezi noua afacere, dar ai eşua şi ai pierde siguranţa pe care o ai la slujba ta actuală? Dar dacă ai începe o dietă şi ai trece prin neplăcerea de a te înfometa singur, doar pentru a te îngrăşa la loc? Dar dacă ai face o investiţie şi ţi-ai pierde banii? Aşa că de ce să mai încerci?

Pentru majoritatea oamenilor, teama de a pierde este mult mai mare decât dorinţa de a câştiga. Ce te-ar motiva mai mult: să împiedici pe cineva să îţi fure cei 100 000 de dolari pe care i-ai câştigat în ultimii cinci ani sau posibilitatea de a câştiga 100 000 de dolari în următorii cinci ani? Adevărul este că majoritatea oamenilor depun mai mult efort pentru a păstra ceea ce au decât pentru a-şi asuma riscurile necesare pentru a obţine ceea ce îşi doresc cu adevărat de la vieţile lor.

Secretul succesului este să înveţi cum să foloseşti durerea şi plăcerea în loc să fii folosit de durere şi plăcere. Dacă faci asta, tu deţii controlul asupra vieţii tale. Dacă nu, viaţa te controlează pe tine.

– Anthony Robbins

Adeseori, în discuţiile despre aceste două puteri gemene care ne stăpânesc, apare o întrebare interesantă: Cum este posibil ca oamenii să simtă durerea şi totuşi să nu reuşească să se schimbe? Ei nu au simţit încă suficientă durere; ei nu au ajuns la ceea ce eu numesc **pragul emoţional**. Dacă te-ai aflat vreodată într-o relaţie

distructivă şi ai luat în final hotărârea să-ţi foloseşti puterea personală, să acţionezi şi să-ţi schimbi viaţa, asta s-a întamplat probabil pentru că tu *ai atins un nivel al durerii pe care nu mai erai dispus să-l accepţi*. Cu toţii am trecut prin acele situaţii din viaţa noastră când am spus: „M-am săturat – nu se va mai întâmpla niciodată – asta trebuie să se schimbe acum." Acesta este momentul magic în care **durerea devine prietena noastră.** Aceasta ne îndeamnă să întreprindem noi acţiuni şi să obţinem noi rezultate. Ajungem să fim constrânşi să acţionăm cu şi mai multă putere dacă, în aceeaşi clipă, începem să anticipăm cum schimbarea va crea, de asemenea, o mare cantitate de plăcere pentru vieţile noastre.

Cu siguranţă că acest proces nu se limitează la relaţii. Poate că ai atins pragul în ceea ce priveşte condiţia ta fizică: ai ajuns să te saturi într-un final pentru că nu ai încăput într-un scaun din avion, pentru că nu ai încăput în hainele tale sau pentru că ai urcat un rând de scări, iar asta te-a lăsat fără suflu. În cele din urmă, ai zis: „M-am săturat!" şi ai luat o decizie. Ce a motivat acea decizie? A fost dorinţa de a îndepărta durerea din viaţa ta şi de a restabili plăcerea: plăcerea mândriei, plăcerea confortului, plăcerea stimei de sine, plăcerea de a trăi viaţa în felul în care ai proiectat-o.

Desigur, există numeroase niveluri ale durerii şi plăcerii. De exemplu, să încerci un sentiment al umilinţei este o formă destul de intensă de durere emoţională. Să încerci un sentiment de stânjeneală înseamnă tot durere. La fel şi plictiseala. Evident, câteva dintre acestea au o intensitate mai mică, dar ele continuă să aibă importanţă în ecuaţia luării deciziilor. În acelaşi fel, plăcerea joacă şi ea un rol în acest proces. O mare parte din elanul nostru în viaţă vine din faptul că noi anticipăm că acţiunile noastre vor duce la un viitor mai atractiv, că munca din ziua de azi va fi meritat din plin efortul, că recompensele plăcerii sunt în apropiere. Dar, de asemenea, există multe niveluri ale plăcerii. De exemplu, plăcerea extazului, deşi majoritatea vor fi de acord că este intensă, poate fi uneori eclipsată de plăcerea confortului. Asta depinde integral de perspectiva individului.

De exemplu, să spunem că te afli în pauza de prânz şi că treci pe lângă un parc unde este interpretată o simfonie de Beethoven. Te vei opri să asculţi? Asta depinde, înainte de toate, de semnificaţia pe care o asociezi muzicii clasice. Unele persoane ar lăsa baltă orice pentru a putea să asculte acordurile brave ale Simfoniei Eroica; pentru ei, Beethoven este echivalentul plăcerii pure. Cu toate acestea, pentru alţii, ascultarea oricărui fel de muzică clasică este la fel de interesantă ca perspectiva de a urmări vopseaua uscându-se. Suportarea muzicii ar echivala cu o doză de durere, aşa că se grăbesc să treacă de parc şi să se întoarcă la serviciu. Dar chiar şi unii dintre cei cărora le place muzica clasică nu ar hotărî să se oprească şi să asculte. Poate că perceperea neplăcerii de a întârzia la serviciu depăşeşte plăcerea pe care ar obţine-o de pe urma ascultării pieselor familiare. Sau poate că ei au un crez conform căruia a te opri şi a te delecta cu muzică în mijlocul după-amiezii înseamnă să iroseşti timp preţios, iar neplăcerea de a face ceva frivol şi nepotrivit este mai mare decât plăcerea pe care ar putea să o aducă muzica. Fiecare zi din vieţile noastre este plină cu aceste feluri de negocieri psihice. Ne cântărim continuu propriile acţiuni propuse şi impactul pe care acestea îl vor avea asupra noastră.

CEA MAI IMPORTANTĂ LECŢIE DIN VIAŢĂ

Donald Trump şi Maica Tereza sunt motivaţi de aceeaşi forţă. Te pot auzi spunând: „Tony, ţi-ai pierdut minţile? Ei sunt cât se poate de diferiţi!" Este absolut adevărat că valorile lor se află la capetele opuse ale spectrului, dar amândoi sunt motivaţi de durere şi plăcere. Vieţile lor au fost influenţate de lucrurile de pe urma cărora au fost învăţaţi că vor avea parte de plăcere şi de lucrurile despre care au învăţat că le vor aduce durere. Cea mai importantă lecţie pe care o învăţăm în viaţă este ceea ce ne provoacă durere şi ce ne aduce plăcere. Această lecţie este diferită pentru fiecare dintre noi şi, prin urmare, aşa sunt şi comportamentele noastre.

Ce l-a motivat pe Donald Trump pe parcursul vieţii sale? El a învăţat să obţină plăcere din deţinerea celor mai mari şi mai scumpe iahturi, din cumpărarea celor mai extravagante clădiri, din încheierea celor mai inteligente afaceri – pe scurt, din acumularea celor mai mari şi mai bune jucării. Care sunt lucrurile cu care a învăţat să asocieze durerea? El a dezvăluit în interviuri că durerea sa supremă în viaţă constă în a fi pe locul doi la orice – el echivalează asta cu eşecul. De fapt, cea mai mare motivaţie a lui pentru a reuşi vine din dorinţa nestăpânită de a evita această durere. Aceasta este un motivator mult mai puternic decât dorinţa lui de a obţine plăcere. Mulţi competitori s-au bucurat foarte mult de durerea pe care a simţit-o Trump în urma pierderii unei părţi mari din imperiul său economic. În loc să îl judeci pe el – sau pe oricine altcineva, inclusiv pe tine – s-ar putea să fie mai util să înţelegi ce îl motivează şi să dai dovadă de puţină compasiune pentru suferinţa lui evidentă.

Prin contrast, uită-te la Maica Tereza. Iată o femeie căreia îi pasă atât de mult de oameni, încât atunci când îi vede pe alţii suferind, suferă la rândul ei. Vederea nedreptăţii sistemului de caste a rănit-o. Ea a descoperit că atunci când a acţionat pentru a-i ajuta, durerea lor a dispărut împreună cu durerea ei. Pentru Maica Tereza, înţelesul suprem al vieţii poate fi găsit într-unul dintre cele mai sărace sectoare ale Calcuttei, Oraşul Bucuriei, care s-a umplut dincolo de punctul de explozie cu milioane de refugiaţi înfometaţi şi bolnavi. Pentru ea, plăcerea ar putea să însemne mersul prin noroi, deşeuri de canalizare şi mizerie până la genunchi, pentru a ajunge la o colibă jalnică şi a-i ajuta pe bebeluşii şi copiii dinăuntru, cu trupuşoarele lor devastate de holeră şi dizenterie. Ea este puternic motivată de sentimentul că a-i ajuta pe ceilalţi să scape de nefericirea lor o ajută să-şi atenueze propria durere, că ajutându-i pe ei să trăiască viaţa într-un mod mai bun – oferindu-le lor plăcere – *ea* va simţi plăcere. Ea a învăţat că a te dedica integral celorlalţi este cel mai mare bine: îi oferă sentimentul că viaţa ei are un sens adevărat.

Deşi pentru cei mai mulţi dintre noi ar putea părea exagerat să alăturăm smerenia sublimă a Maicii Tereza materialismului lui Donald Trump, este esenţial să ne amintim că aceşti doi indivizi şi-au influenţat destinele pe baza lucrurilor pe care le-au asociat durerii şi plăcerii. Cu siguranţă că circumstanţele şi mediile lor au jucat un rol în alegerile pe care le-au făcut, dar în cele din urmă, ei au luat hotărâri *conştiente* referitoare la lucrurile pentru care să se pedepsească sau să se recompenseze singuri.

LUCRURILE CU CARE AI ASOCIAT DUREREA ȘI CELE CU CARE AI ASOCIAT PLĂCEREA ÎȚI INFLUENȚEAZĂ DESTINUL

Una dintre deciziile care a făcut o diferenţă colosală în calitatea vieţii mele este că la o vârstă timpurie am început să asociez o plăcere incredibilă învăţării. Mi-am dat seama că descoperirea de idei şi strategii care m-ar putea ajuta să influenţez comportamentul şi emoţiile umane mi-ar putea oferi practic tot ceea ce îmi doream în viaţă. Mă putea scăpa de durere şi îmi putea oferi plăcere. Ideea de a învăţa să descopăr secretele din spatele acţiunilor noastre mă putea ajuta să devin mai sănătos, să mă simt mai bine fizic, să am relaţii mai profunde cu oamenii pe care îi iubeam. Învăţarea îmi furniza ceva ce puteam dărui, oportunitatea de a contribui într-adevăr cu ceva de valoare pentru toţi cei din jurul meu. Îmi oferea un sentiment de bucurie şi de împlinire. În acelaşi timp, am descoperit o formă şi mai puternică de plăcere, iar aceasta era obţinută împărtăşind într-o manieră entuziastă ceea ce învăţasem. Când am început să văd că ceea ce puteam împărtăşi îi ajută pe oameni să-şi amplifice calitatea vieţii, am descoperit nivelul suprem al plăcerii! Şi scopul vieţii mele a început să evolueze.

Care sunt unele dintre experienţele de durere şi plăcere care ţi-au influenţat viaţa? Dacă, spre exemplu, ai asociat plăcerea sau durerea cu drogurile, lucrul acesta ţi-a afectat cu siguranţă destinul.

La fel au făcut şi emoţiile pe care ai învăţat să le asociezi cu ţigările sau alcoolul, relaţiile sau chiar conceptele de a dărui şi de a avea încredere.

Dacă eşti doctor, nu este adevărat că decizia ta de a urma o carieră medicală cu atât de mulţi ani în urmă a fost motivată de crezul tău că meseria de doctor te-ar face să te simţi bine? Fiecare dintre doctorii cu care am stat de vorbă asociază o plăcere considerabilă cu ajutorarea oamenilor: oprirea durerilor, vindecarea bolilor şi salvarea de vieţi. Adeseori, mândria de a fi un membru respectat al societăţii era un motivator suplimentar. Muzicienii s-au dedicat artei lor pentru că sunt puţine lucrurile care le pot oferi acelaşi nivel al *plăcerii*. Iar liderii organizaţiilor de top au învăţat să lege *plăcerea* de luarea unor decizii puternice care au un potenţial uriaş pentru a clădi ceva unic şi pentru a aduce o contribuţie în vieţile oamenilor, într-o manieră durabilă.

Gândeşte-te la asocierile restrictive pentru plăcere şi durere ale lui John Belushi, Freddie Prinze, Jimi Hendrix, Elvis Presley, Janis Joplin şi Jim Morrison. Asocierile lor pentru droguri ca o evadare, o soluţie provizorie sau un fel de a scăpa de durere şi de a căpăta plăcere temporară le-au cauzat prăbuşirea. Ei au plătit preţul suprem pentru că nu şi-au direcţionat propriile minţi şi emoţii. Gândeşte-te la exemplul pe care l-au dat milioanelor de fani. Eu nu am învăţat niciodată să consum droguri sau alcool. Oare pentru că eram atât de strălucit? Nu, pentru că am fost foarte norocos. Unul dintre motivele pentru care nu am băut niciodată alcool este că, atunci când eram mic, erau câteva persoane în familia mea care se purtau atât de insuportabil când se îmbătau, încât eu am asociat o durere extremă cu acţiunea de a bea alcool. O imagine deosebit de grafică pe care o am este amintirea mamei celui mai bun prieten al meu. Ea era extrem de obeză, cântărind aproape 136 de kilograme şi consuma alcool în mod regulat. De fiecare dată când o făcea, voia să mă îmbrăţişeze şi îi curgeau balele pe mine. Chiar şi în ziua de azi, mirosul de alcool în respiraţia cuiva îmi produce scârbă.

Cu berea a fost totuşi altă poveste. Când aveam în jur de unsprezece sau doisprezece ani, eu nu o consideram o băutură alcoolică. La urma urmei, tatăl meu bea bere şi el nu ajungea să fie atât de „insuportabil" sau dezgustător. De fapt, el părea să fie ceva mai amuzant după ce bea câteva beri. În plus, am asociat plăcere cu consumul de berr pentru că voiam să fiu exact ca tata. Oare consumul de bere avea să mă facă să semăn cu adevărat cu tata? Nu, dar noi creăm frecvent asocieri false în sistemul nostru nervos, adică neuro-asocieri referitoare la ceea ce va crea durere sau plăcere în vieţile noastre.

Într-o zi, i-am cerut mamei mele o „berică". Ea a început să-mi spună că nu era bună pentru mine. Dar încercarea ei de a mă convinge când eram deja hotărât, când observaţiile mele făcute pe tata o contraziceau atât de limpede, nu avea să meargă. Nu credem ceea ce auzim; mai degrabă, suntem siguri că percepţiile noastre sunt corecte – şi eu eram sigur în ziua aceea că băutul berii era pasul următor în dezvoltarea mea personală. În cele din urmă, mama şi-a dat seama că probabil voi pleca pur şi simplu să beau în altă parte dacă nu-mi oferea o experienţă pe care nu aveam să o uit. La un anumit nivel, ea trebuie să fi ştiut că trebuia să schimbe lucrurile pe care eu le asociam cu berea. Aşa că a zis: „În regulă, vrei să bei bere şi să semeni cu tata? Atunci chiar trebuie să bei bere *la fel ca* tatăl tău." Eu am zis: „Bine, ce înseamnă asta?" Ea mi-a răspuns: „Trebuie să bei un întreg bax de şase doze." Eu am zis: „*Nicio problemă*." „Trebuie să îl bei chiar aici", a continuat ea. Când am luat prima înghiţitură, avea un gust oribil, nimic asemănător cu ceea ce anticipasem. Desigur, nu am recunoscut la momentul acela deoarece, în definitiv, mândria mea era pusă în joc. Aşa că am mai luat câteva înghiţituri. După ce am terminat o bere, i-am spus: „Acum chiar sunt sătul, mamă." Ea a zis: „Nu, poftim încă una" şi a desfăcut-o. După a treia sau a patra doză, am început să mă simt rău la stomac. Sunt sigur că puteţi să ghiciţi ce s-a întâmplat mai departe: am vomitat pe mine şi pe masa din bucătărie. Era dezgustător şi la fel a fost şi curăţarea mizeriei! Am asociat imediat mirosul de bere cu voma şi cu senzaţii

oribile. Nu mai aveam o asociere intelectuală pentru ceea ce însemna consumul de bere. Acum aveam o asociere *emoțională* în sistemul meu nervos, o **neuro-asociere** la nivel instinctiv – una care avea să-mi influenţeze în mod clar deciziile viitoare. Prin urmare, nu am mai luat nicio înghiţitură de bere de atunci!

Pot asocierile noastre pentru durere şi plăcere să producă un efect de succesiune în vieţile noastre? Desigur. Această neuro-asociere negativă pentru bere a afectat numeroase decizii din viaţa mea. A influenţat care erau persoanele cu care îmi petreceam timpul la şcoală. A determinat felul în care am învăţat să obţin plăcere. Nu am folosit alcoolul: am folosit învăţarea; am folosit râsul; am folosit sportul. Am învăţat, de asemenea, că te simţi incredibil când ajuţi alte persoane, aşa că în şcoală eu am devenit tipul la care toţi veneau cu problemele lor şi rezolvarea problemelor lor îi făcea atât pe ei, cât şi pe mine să ne simţim bine. Unele lucruri nu s-au schimbat de-a lungul anilor.

De asemenea, nu am utilizat droguri din cauza unei experienţe similare: când eram prin clasa a treia sau a patra, departamentul de poliţie a venit la mine la şcoală şi ne-a prezentat filme despre consecinţele intrării în lumea drogurilor. Am privit cum oamenii se injectau, leşinau, deveneau dezorientaţi şi săreau pe fereastră. În copilărie, am asociat drogurile cu tot ce e urât şi cu moartea, aşa că nu le-am încercat niciodată. Norocul meu a fost că poliţia m-a ajutat să formez neuro-asocieri dureroase până şi pentru simpla idee a folosirii de droguri. Drept urmare, nici măcar nu am luat vreodată în considerare posibilitatea.

Ce putem să învăţăm din acest lucru? Pur şi simplu asta: **dacă legăm durerea enormă de orice comportament sau tipar emoţional, noi vom evita cu orice preţ să ne lăsăm în voia acestuia. Noi putem folosi această înțelegere pentru a exploata forța durerii și a plăcerii pentru a schimba practic orice în viețile noastre,** de la un tipar al procrastinării până la utilizarea drogurilor. Cum facem asta? De exemplu, să spunem că vrei să-ţi ţii copiii departe de droguri. Momentul în care să-i abordezi este înainte să

experimenteze și înainte ca altcineva să-i învețe asocierea falsă conform căreia drogurile sunt echivalentul plăcerii.

Eu și soția mea, Becky, am hotărât că cea mai puternică modalitate de a ne asigura că copiii noștri nu vor folosi niciodată droguri este aceea de a-i face să asocieze o durere enormă cu drogurile. Noi am știut că dacă nu îi învățăm ce sunt drogurile în realitate, altcineva i-ar putea convinge că drogurile sunt un fel util de a scăpa de durere.

Pentru această misiune, am apelat la un vechi prieten, Căpitanul John Rondon de la Armata Salvării. Ani de zile, l-am sprijinit pe John în South Bronx și Brooklyn să-i ajute pe oamenii străzii să facă schimbări în viețile lor ridicându-și standardele, schimbându-și crezurile limitative și dezvoltând aptitudini pentru viață. Eu și Becky suntem foarte mândri de oamenii care au utilizat ceea ce i-am învățat noi pentru a părăsi strada și pentru a îmbunătăți calitatea propriilor vieți. Eu mi-am folosit mereu vizitele acolo ca pe un fel de a da ceva înapoi și ca pe ceva care îmi amintește cât de norocos sunt. Mă face să rămân recunoscător pentru viața pe care am privilegiul să o duc. De asemenea, îmi oferă perspectivă și îmi oferă o viață echilibrată.

I-am explicat căpitanului John obiectivele mele și el a aranjat să-mi ducă copiii într-un tur pe care nu-l vor uita niciodată, unul care să le ofere o experiență limpede despre efectul drogurilor asupra spiritului uman. A început cu o vizită la fața locului într-o clădire de apartamente dărăpănată și invadată de șobolani. În clipa în care am intrat înăuntru, copiii mei au fost atacați de duhoarea podelelor îmbibate în urină, imaginea dependenților care se injectau fără să le pese că sunt priviți, prostituate-copile care abordau trecători și zgomotele copiilor neglijați care plângeau. Devastarea mentală, emoțională și fizică este lucrul pe care copiii mei au învățat să-l asocieze drogurilor. Asta se întâmpla cu patru ani și jumătate în urmă. Deși ei au fost expuși drogurilor de multe ori de atunci, nu le-au atins niciodată. Aceste neuro-asocieri puternice le-au influențat în mod semnificativ destinele.

Dacă te supără vreun lucru exterior, durerea nu se datorează cauzei în sine, ci propriei tale evaluări a acesteia; iar pe aceasta ai puterea de a o anula în orice clipă.

– Marcus Aurelius

Noi suntem singurele fiinţe de pe planetă care duc vieţi interioare atât de bogate, încât nu evenimentele sunt cele care contează cel mai mult pentru noi, ci mai degrabă felul în care interpretăm acele evenimente este cel care va determina modul în care gândim despre noi înşine şi felul in care vom acţiona în viitor. Unul dintre lucrurile care ne face să fim atât de speciali este capacitatea noastră minunată de *a adapta*, de a transforma, de a manipula obiecte sau idei pentru a produce ceva mai plăcut sau mai util. Şi cel mai important dintre talentele noastre adaptative este capacitatea de a lua experienţa brută a vieţilor noastre, de a o pune în relaţie cu alte experienţe şi de a crea din ele o tapiserie caleidoscopică de sensuri care este diferită de a oricui altcuiva din lume. Doar fiinţele umane pot, spre exemplu, să-şi schimbe asocierile astfel încât durerea fizică să aibă ca rezultat plăcerea sau invers.

Aminteşte-ţi de un grevist al foamei închis în temniţă. Postind pentru o cauză, el supravieţuieşte treizeci de zile fără mâncare. Durerea fizică pe care o încearcă este considerabilă, dar este recompensat de plăcerea şi validarea de a atrage atenţia lumii asupra cauzei sale. La un nivel mai personal, cotidian, indivizii care respectă regimuri fizice intense cu scopul de a-şi sculpta corpurile au învăţat să asocieze sentimente nemaipomenite de plăcere cu „durerea" efortului fizic. Ei au transformat disconfortul disciplinei în satisfacţia dezvoltării personale. Acesta este motivul pentru care comportamentul lor este constant, aşa cum sunt şi rezultatele lor!

Aşadar, prin puterea voinţei noastre, noi putem pune în balanţă ceva precum durerea fizică a înfometării contra durerii psihice de a ne abandona idealurile. Noi putem crea un înţeles mai înalt, putem

ieşi din „cutia skinneriană" şi putem prelua controlul.* **Aşadar, dacă nu reuşim să ne direcţionăm propriile asocieri pentru durere şi plăcere, noi nu trăim mai bine decât animalele sau maşinile,** reacţionând continuu la mediul nostru, dând voie următorului lucru care apare, indiferent care este acesta, să determine direcţia şi calitatea vieţilor noastre. Ne-am întors înapoi în cutie. Este ca şi cum am fi un computer public, cu un acces facil pentru o mulţime de programatori amatori!

Comportamentele noastre, atât cele conştiente, cât şi cele inconştiente, au fost măsluite de durerea şi plăcerea venite din foarte multe surse: anturajul din copilărie, mamele şi taţii, învăţătorii, antrenorii, eroii din filme şi de la televiziune, iar lista continuă. Este posibil să ştii sau să nu ştii când s-au produs cu exactitate programarea şi condiţionarea. Este posibil să fi fost un lucru spus de cineva, o întâmplare de la şcoală, un eveniment sportiv cu premii, un moment stânjenitor, doar note de 10 în carnetul tău de note – sau poate note care te lăsau corigent. Toate acestea au contribuit la cine eşti tu astăzi. Nu pot sublinia suficient de mult faptul că **lucrurile pe care le asociezi durerii şi plăcerii îţi vor influenţa destinul.**

În timp ce îţi analizezi propria viaţă, îţi poţi aminti experienţele care ţi-au format neuro-asocierile şi în felul acesta au pus în mişcare lanţul de cauze şi efecte care te-a adus acolo unde te afli astăzi? Ce înţelesuri ataşezi tu lucrurilor? Dacă eşti necăsătorit, tu priveşti căsătoria meditativ, ca pe o aventură fericită cu perechea vieţii tale sau te temi de ea ca de un lanţ greu? În timp ce vei lua cina în seara aceasta, vei consuma hrana pur şi simplu ca ocazie de a-ţi realimenta corpul sau o vei devora ca pe unica ta sursă de plăcere?

---

* B.F. Skinner este un faimos pionier al ştiinţelor comportamentale, are o reputaţie proastă pentru cutia de mărimea unui pătuţ de copil în care şi-a închis fiica în primele unsprezece luni ale vieţii sale. El a făcut asta în numele comodităţii şi ştiinţei, alimentându-şi teoriile referitoare la comportamentele stimul-răspuns.

Bărbații, cât și femeile, sunt mult mai des conduși de inimile decât de judecățile lor.

– Lord Chesterfield

Deși ne-ar plăcea să negăm asta, adevărul este că **ceea ce ne motivează comportamentul este reacția instinctivă la durere și plăcere, nu calculul intelectual.** Intelectual, noi putem crede că a consuma ciocolată nu este bine pentru noi, dar tot vom întinde mâna după ea. De ce? Pentru că nu suntem motivați chiar atât de mult de ceea ce știm la nivel intelectual, ci mai degrabă de lucrurile pe care am învățat să le asociem cu durerea și plăcerea în sistemele noastre nervoase. **Neuro-asocierile** noastre – asocierile pe care le-am creat în sistemele noastre nervoase – sunt cele care stabilesc ceea ce vom face. *Deși ne-ar plăcea să credem că intelectul nostru este cel care ne motivează cu adevărat, în majoritatea cazurilor emoțiile noastre, adică senzațiile pe care le asociem cu gândurile noastre, sunt ceea ce ne motivează într-adevăr*.

De multe ori, noi încercăm să ignorăm sistemul. Pentru un timp, urmăm o dietă; într-un final, ne-am împins pe noi înșine dincolo de limită pentru că simțim atât de multă durere. **Vom fi rezolvat problema pentru moment – dar dacă nu am eliminat *cauza* problemei, aceasta va reveni.** În cele din urmă, dacă vrem ca o schimbare să dureze, noi trebuie să asociem durerea cu vechiul nostru comportament și plăcerea cu noul nostru comportament și să condiționăm asta până devine o constantă. Nu uita, noi vom depune mai mult efort pentru a evita durerea decât pentru a obține plăcere. Începerea unei diete și ignorarea propriei dureri pe termen scurt prin simpla putere a voinței nu durează niciodată, pur și simplu pentru că noi încă asociem durerea cu renunțarea la alimentele care îngrașă. Dacă vrem ca această schimbare să fie pe termen lung, trebuie ca noi să asociem consumarea acelor mâncăruri cu durerea, astfel încât nici măcar să nu ni le mai dorim și să asociem plăcerea cu consumul mai multor mâncăruri care ne *hrănesc*. Oamenii care sunt sănătoși și în formă cred că nimic nu are un gust mai bun decât

felul în care te simți când ești suplu! Și ei *iubesc* mâncărurile care îi hrănesc. De fapt, ei asociază frecvent plăcerea cu datul la o parte al farfuriei în care încă se mai află mâncare. Pentru ei, acesta este un simbol al faptului că își controlează viața.

Adevărul este că putem învăța să ne condiționăm mințile, corpurile și emoțiile pentru a asocia durerea și plăcerea cu orice lucru ales de noi. Schimbând lucrurile cărora le asociem durerea și plăcerea, ne vom schimba imediat comportamentele. În cazul fumatului, de exemplu, tot ceea ce ai de făcut este să asociezi sufiecientă durere fumatului și suficientă plăcere renunțării. Tu ai abilitatea de a face asta chiar acum, dar este posibil ca tu să nu-ți-o exersezi deoarece ți-ai învățat corpul să lege fumatul de plăcere sau te temi că ar fi prea dureros dacă te-ai opri. Cu toate acestea, dacă întâlnești pe cineva care s-a lăsat, vei descoperi că acest comportament s-a schimbat într-o zi: ziua în care au schimbat ceea ce însemna fumatul pentru ei.

DACĂ TU NU AI UN PLAN PENTRU VIAȚA TA, ALTCINEVA ARE

Misiunea Madison Avenue este de a influența lucrurile pe care noi le asociem durerii și plăcerii. Persoanele care se ocupă de publicitate înțeleg limpede că ceea ce ne însuflețește pe noi nu este intelectul nostru, cât senzațiile pe care noi le asociem produselor lor. Prin urmare, ei au devenit experți învățând cum să utilizeze muzica exaltantă sau pe cea relaxantă, reprezentări rapide sau elegante, culori strălucitoare sau șterse și o mulțime de alte elemente care să ne pună în anumite stări emoționale; apoi, când emoțiile noastre sunt la apogeu, când senzațiile au cea mai mare intensitate, ei proiectează o imagine a produsului lor în mod continuu până când o asociem acelor sentimente dezirabile.

Pepsi a utilizat în mod genial această strategie decupând o cotă mai mare din piața băuturilor răcoritoare de la competitorul său

major, Coca-Cola. Pepsi a remarcat succesul fenomenal al lui Michael Jackson, un tânăr care își petrecuse întreaga viață învățând cum să intensifice emoțiile oamenilor prin felul în care își folosea vocea, trupul, fața și gesturile. Michael cânta și dansa într-un fel care stimula un număr enorm de oameni să se simtă incredibil de bine – într-atât de bine, încât aceștia cumpărau frecvent unul dintre albumele sale pentru a recrea sentimentele. Pepsi s-a întrebat: cum putem noi să transferăm acele senzații produsului *nostru*? Raționamentul lor era că dacă oamenii asociau Pepsi cu aceleași senzații plăcute pe care le asociau cu Michael Jackson, aceștia aveau să cumpere Pepsi așa cum îi cumpărau albumele. Procesul de a ancora sentimente noi pentru un produs sau o idee reprezintă transferarea integrală necesară pentru condiționarea elementară, lucru despre care vei învăța mai multe în Capitolul 6, în timp ce vom studia știința Condiționării Neuro-Asociative. Dar, pentru moment, gândește-te la asta: **oricând ne găsim într-o stare emoțională intensă, când încercăm senzații puternice de durere sau plăcere, orice lucru unic care se ivește în mod constant va fi cuplat neurologic.** Așadar, în viitor, ori de câte ori lucrul acela unic se întâmplă din nou, starea emoțională va reveni.

Probabil că ai auzit de Ivan Pavlov, un om de știință rus care, la sfârșitul secolului nouăsprezece, a efectuat experimente despre răspunsul condiționat. Cel mai faimos experiment al său a fost unul în care el suna dintr-un clopoțel în timp ce îi dădea mâncare unui câine**,** stimulând în felul acesta câinele să saliveze și cuplând senzațiile câinelui la sunetul clopoțelului. După ce a repetat condiționarea de suficient de multe ori, Pavlov a descoperit că doar sunând din clopoțel îl făcea pe câine să saliveze – chiar și atunci când nu i se mai oferea mâncare.

Ce are Pavlov de a face cu Pepsi? În primul rând, Pepsi l-a folosit pe Michael Jackson pentru a ne aduce pe noi într-o stare emoțională de vârf. Apoi, exact în clipa aceea, ei au băgat produsul. Repetarea continuă a acestui lucru a creat o legătură emoțională pentru milioane dintre fanii lui Jackson. Adevărul este că Michael Jackson nici

măcar nu bea Pepsi! Şi nici măcar nu ţine în mână o cutie goală de Pepsi în faţa camerei! Te-ai putea întreba: „Compania asta nu este nebună? Ei au angajat un tip care să îi reprezinte pentru 15 milioane de dolari şi acesta nici măcar nu ţine în mână produsul lor şi le spune tuturor că nu va face asta! Ce fel de purtător de cuvânt mai e şi ăsta? Ce idee nebunească!" De fapt, a fost o idee strălucită. Vânzările au explodat – au fost atât de mari, încât după aceea L.A. Gear l-au angajat pe Michael să reprezinte produsul lor pentru 20 de milioane de dolari. Şi în ziua de azi, pentru că este capabil să schimbe felul în care oamenii simt, adică este ceea ce eu numesc un „inductor de stări", el şi Sony/CBS tocmai au semnat un contract de înregistrări care se pare că valorează peste 1 miliard de dolari. Abilitatea lui de a schimba stările emoţionale ale oamenilor îl face de *nepreţuit*.

Ceea ce trebuie să realizăm este că toate acestea se bazează pe asocierea senzaţiilor plăcute cu comportamente specifice. Ideea ar fi că dacă folosim produsul, ne vom trăi fanteziile. Cei din domeniul publicitar ne-au învăţat pe toţi că dacă conduci un BMW, atunci eşti o persoană extraordinară, cu gusturi excepţionale. Dacă conduci un Hyundai, eşti inteligent şi cumpătat. Dacă conduci un Pontiac, vei avea parte de distracţie. Dacă vei conduce o Toyota, vei avea parte de un sentiment deosebit! Eşti învăţat că dacă foloseşti apă de colonie Obsession, vei fi absorbit în spasmele unei orgii androgine. Dacă bei Pepsi, vei putea să improvizezi alături de M.C. Hammer ca epitomă a hip-ului. Dacă vrei să fii o mamă bună, îţi hrăneşti copiii cu plăcintele de fructe şi brioşele Hostess şi cu Twinkies.

Oamenii din publicitate au observat că dacă este generată suficientă plăcere, consumatorii sunt frecvent dispuşi să ignore teama de durere. Este un dicton din publicitate că „sexul vinde" şi nu există vreun dubiu că asocierile plăcute create în scris sau la TV utilizând sexul îşi fac treaba. Aruncă o privire la trendul din vânzarea blugilor. Oricum, ce sunt blugii? Înainte erau pantaloni de lucru: funcţionali, urâţi. Cum sunt vânduţi în ziua de azi? Ei au devenit simbolul internaţional a tot ceea ce este sexy, la modă şi tineresc. Ai

văzut vreodată o reclamă pentru blugii Levi's 501? Îmi poți explica vreuna? Ele nu au niciun sens, nu-i așa? Sunt complet derutante. Dar la final, ai sigur impresia că undeva în apropiere cineva a făcut sex. Oare tipul acesta de strategie chiar vinde blugi? Absolut! Levi este producătorul numărul unu de blugi din America zilelor noastre.

Puterea condiționării de a ne modela asocierile este limitată la produse cum ar fi băuturile carbogazoase, automobilele și blugii? Bineînțeles că nu. Să luăm micuța și umila stafidă, de exemplu. Știi că în 1986 Comitetul Consultativ al Stafidei din California aștepta o recoltă uriașă și totuși începuse să se panicheze? De la an la an, ei își văzuseră vânzările scăzând cu 1 procent anual. Din disperare, au apelat la agenția lor de publicitate și au întrebat ce ar putea să facă. Soluția a fost simplă: ei trebuiau să schimbe *sentimentele* oamenilor față de stafide. Pentru cei mai mulți oameni, stafidele erau considerate timide, singuratice și plictisitoare, după spusele lui Robert Phinney, fostul director al comitetului stafidei.* Misiunea era limpede: să pompeze o doză sănătoasă de atracție emoțională în fructul zbârcit. Să asocieze senzații pe care oamenii le *doresc*. „Zbârcit" și „uscat" nu sunt senzațiile pe care majoritatea oamenilor le asociază cu o senzație de stare de bine în viața lor. Producătorii de stafide au continuat să se gândească:„ Ce putem asocia cu stafidele pentru a-i face pe oameni să vrea cu adevărat să le cumpere?"

La vremea aceea, un vechi hit al casei de discuri Motown avea parte de o renaștere națională: "I Heard It Through the Grapevine**." Producătorii de stafide și-au spus: „Ce-ar fi dacă am putea să luăm aceste senzații care îi fac pe atât de mulți oameni să se simtă bine și să le asociem cu stafide ca să le facem să pară la modă?" Ei au angajat un animator de desene animate cu numele de Will Vinton care, mai apoi, a creat în jur de treizeci de figurine din argilă în formă de

---

* Hillkirk, John, and Garyjacobson, *Grit, Guts and Genius,* Boston: Houghton Mifflin Company, ©1990.

** *Am auzit zvonindu-se*, în traducere mot a mot „am auzit prin vița de vie" (n.red.)

stafidă, fiecare cu o personalitate distinctă, ca să danseze pe melodia Motown. În acel moment, au luat naştere Stafidele California. Prima lor campanie publicitară a făcut imediat senzaţie şi a asociat cu succes senzaţiile pe care producătorii de stafide sperau că le vor asocia. În timp ce oamenii priveau micile stafide în pas cu moda dansând, au asociat sentimente puternice de amuzament, umor şi plăcere fructului care era cândva plictisitor. Stafida fusese reinventată, devenind la modă în California şi mesajul nespus al fiecărei reclame era că dacă le mănânci, atunci vei fi şi tu la modă. Urmarea? Industria stafidelor a fost salvată de la prăbuşirea devastatoare a vânzărilor, ajungând la un factor anual de creştere de 20%. Cultivatorii de stafide reuşiseră să schimbe asocierile oamenilor: în loc să asocieze fructul cu plictiseala, consumatorii învăţaseră să asocieze senzaţii de încântare şi amuzament!

Desigur, utilizarea publicităţii ca formă de condiţionare nu se limitează la produse fizice. Din fericire sau din nefericire, noi vedem în mod constant cum televizorul şi radioul sunt utilizate ca instrumente pentru a schimba lucrurile pe care le asociem candidaţilor din procesul politic. Nimeni nu ştie asta mai bine decât marele analist politic şi formator de opinie Roger Ailes, care a fost responsabil de elemente-cheie din campania încununată de succes a lui Ronald Reagan din 1984 contra lui Walter Mondale şi care în 1988 a administrat campania încununată de succes a lui George Bush contra lui Michael Dukakis. Ailes a elaborat o strategie care să transmită trei mesaje negative specifice despre Dukakis – că era moale în materie de apărare, mediu şi criminalitate – şi să-i facă pe oameni să asocieze senzaţii dureroase cu acesta. Una dintre reclame îl înfăţişa pe Dukakis ca pe un „copil care se joacă de-a războiul" într-un tanc; o alta părea să îl învinovăţească de poluarea din Portul Hudson. Cea mai cunoscută dintre reclame prezenta criminali eliberaţi din închisorile din Massachusetts printr-o uşă turnantă şi profita de vasta publicitate negativă generată în interiorul ţării de „incidentul Willie Horton." Ucigaşul condamnat Willie Horton, eliberat din închisoare ca parte a unui program controversat al

biletelor de voie din statul natal al lui Dukakis, nu s-a mai întors şi zece luni mai târziu a fost arestat pentru terorizarea unui cuplu de tineri, violând-o pe femeie şi agresându-l pe bărbat.

Mulţi oameni nu au fost de acord cu tendinţa negativă a acestor reclame. Personal, mie mi s-au părut foarte manipulatoare. Dar este greu să combaţi nivelul lor de succes, pornind de la faptul că oamenii depun mai mult efort pentru a evita durerea decât pentru a obţine plăcere. Multor oameni nu le-a plăcut felul în care campania a fost dusă – şi George Bush a fost unul dintre oamenii aceştia – dar era dificil să argumentezi contra realităţii că durerea era un motivator foarte puternic în influenţarea comportamentului oamenilor. Aşa cum spune Ailes: „Reclamele negative ajung la ţintă mai repede. Oamenii au tendinţa să acorde mai multă atenţie acestor tipuri de reclame. Oamenii ar putea să încetinească sau ar putea să nu încetinească pentru a privi o frumoasă scenă idilică pe marginea autostrăzii. Dar toată lumea se uită la un accident auto."* Eficacitatea strategiei lui Ailes nu poate fi pusă la îndoială. Bush a câştigat cu o majoritate clară votul popular şi l-a zdrobit complet pe Dukakis într-una dintre cele mai răsunătoare victorii din istoria colegiilor electorale.

Forţa care influenţează opiniile lumii şi obiceiurile de cumpărare ale consumatorului este, de asemenea, aceeaşi cu forţa care influenţează *toate* acţiunile noastre. De noi doi depinde să preluăm controlul asupra acestei forţe şi să alegem propriile acţiuni conştient, pentru că, dacă nu ne dirijăm propriile gânduri, vom ajunge sub influenţa celor care ne vor condiţiona pentru a ne comporta în felul dorit de ei. Uneori, aceste acţiuni sunt ceea ce am fi ales oricum la rândul nostru; însă alteori nu. Oamenii din publicitate înţeleg cum să schimbe lucrurile pe care le ataşăm durerii şi plăcerii prin modificarea senzaţiilor pe care le asociem produselor lor. Dacă vrem să preluăm controlul asupra vieţilor noastre, noi trebuie să învăţăm să „facem reclamă" în propriile noastre minţi – şi putem să

* **Hillkirk, *Grit, Guts and Genius.***

facem asta într-o clipă. Cum? **Pur și simplu asociind durerea cu comportamentele pe care vrem să le curmăm la un nivel atât de înalt de intensitate emoțională, încât nici măcar nu vom *mai lua în considerare* acele comportamente după aceea.** Nu există lucruri pe care nu le-ai face absolut niciodată? Gândește-te la senzațiile pe care le asociezi acestora. Dacă asociezi aceleași sentimente și senzații comportamentelor pe care vrei să le eviți, nu le vei mai face niciodată nici pe acestea. După aceea, **pur și simplu asociază plăcerea noului comportament pe care ți-l dorești.** Prin repetiție și intensitate emoțională, poți condiționa aceste comportamente în interiorul tău până când ele devin automate.

Așadar, care este primul pas pentru crearea unei schimbări? Primul pas este pur și simplu *să devii conștient* de puterea pe care durerea și plăcerea o exercită asupra fiecărei decizii și, prin urmare, asupra fiecărei acțiuni pe care o întreprindem. Arta de a fi conștient constă în a înțelege că aceste legături – între idei, cuvinte, imagini, sunete și senzații de durere sau plăcere – se derulează constant.

Înțeleg că plăcerile trebuie evitate dacă au drept consecință dureri și mai mari și că trebuie să râvnim la dureri care vor culmina cu plăceri mai mari.

– Michel De Montaigne

Problema este că cei mai mulți dintre noi ne întemeiem deciziile despre ceea ce avem de făcut pe acel lucru care va genera plăcere sau durere pe *termen scurt* în loc de termen lung. Totuși, pentru a reuși, majoritatea lucrurilor pe care le apreciem ne cer să fim capabili să trecem prin zidul durerii pe termen scurt pentru a obține plăcere pe termen lung. Tu trebuie să ignori momentele trecătoare de teroare și tentație și să te concentrezi pe ceea ce este cel mai important pe termen lung: valorile și standardele tale personale. Amintește-ți, de asemenea, că **ceea ce ne motivează nu este durerea propriu-zisă, ci teama noastră că ceva ne va *conduce spre durere*. Și cea care ne motivează nu este plăcerea *propriu-zisă,***

ci crezul nostru – *sentimentul nostru de certitudine* – că, într-un fel, executarea unei anumite acțiuni va conduce spre plăcere. Noi nu suntem motivați de realitate, ci de *percepția noastră* asupra realității.

Majoritatea oamenilor se concentrează pe modul de a evita durerea și a câștiga plăcerea *pe termen scurt* și astfel își provoacă durere *pe termen lung*. Să analizăm un exemplu. Să spunem că cineva vrea să dea jos câteva kilograme. (Știu că asta nu ți s-a întâmplat niciodată ție, dar hai să ne imaginăm oricum!) Pe de o parte, această persoană dispune de o mulțime de motive excelente pentru a slăbi: ea s-ar simți mai sănătoasă și mai energică; hainele i-ar sta mai bine; s-ar simți mai încrezătoare în preajma membrilor sexului opus. Dar, pe de altă parte, există tot atât de multe motive pentru a evita să slăbească: ar trebui să înceapă o dietă; s-ar simți tot timpul înfometată; ar trebui să își respingă impulsul de a mânca mâncăruri care îngrașă; și în afară de asta, de ce să nu aștepți până *după* sărbători?

Având motivele echilibrate în felul acesta, mulți oameni ar înclina balanța în favoarea tiparului de a amâna – plăcerea potențială a unui corp mai zvelt fiind eclipsată de durerea pe termen scurt a privațiunii alimentare. Pe termen scurt, noi evităm durerea de a simți un spasm de foame și în locul acesteia ne oferim nouă înșine acea fărâmă de plăcere imediată răsfățându-ne cu câteva chipsuri de cartofi, dar asta nu durează. Pe termen lung ne simțim din ce în ce mai prost în legătură cu noi înșine, fără a mai menționa faptul că asta ne face sănătatea să se deterioreze.

Amintește-ți, orice lucru de valoare pe care ți-l dorești presupune că tu să învingi o anumită durere pe termen scurt cu scopul de a obține plăcere pe termen lung. Dacă îți dorești un corp grozav, trebuie să sculptezi acel corp, lucru care presupune să învingi durerea pe termen scurt. După ce le-ai făcut de suficiente ori, antrenamentele fizice devin plăcute. Respectarea unei diete funcționează în același fel. Orice tip de disciplină presupune învingerea durerii: disciplina în afaceri, relații, încredere personală, fitness și finanțe.

Cum învingi disconfortul şi creezi elanul pentru a-ţi realiza într-adevăr obiectivele? Începe prin a lua decizia de a-l învinge. Noi putem decide întotdeauna să trecem peste durerea clipei şi este chiar mai bine să continuăm prin a ne condiţiona pe noi înşine, lucru pe care îl vom trata în detaliu în Capitolul 6.

Un exemplu excelent al felului în care această focalizare pe termen scurt ne poate face pe toţi să ne prăbuşim (ca în Niagara) este ilustrat de actuala criză a economiilor-şi-creditelor (criza *savings and loanings*/S&L) – probabil singura şi cea mai mare greşeală financiară comisă vreodată în istoria guvernului nostru. Estimările arată că asta i-ar putea costa pe contribuabili peste 500 de miliarde de dolari, dar majoritatea americanilor nu au habar ce a *cauzat-o*.* Această problemă va deveni cu siguranţă una o sursă de neplăceri – cel puţin neplăceri economice – pentru fiecare bărbat, femeie şi copil din această ţară, probabil şi pentru generaţiile viitoare. Într-o conversaţie pe care am avut-o cu L. William Seidman, preşedinte al Resolution Trust Corporation şi al Federal Deposit Insurance Corporation, acesta mi-a spus: „Noi suntem singura naţiune suficient de bogată pentru a supravieţui unei greşeli atât de mari." Ce a creat acest haos financiar? Este un exemplu clasic de a încerca să elimini durerea prin rezolvarea unei probleme în timp ce alimentezi cauza.

Totul a început cu dificultăţi în materie de economii şi credite care au apărut la finalul anilor şaptezeci şi începutul anilor optzeci. Băncile şi instituţiile S&L şi-au clădit afacerile în principal pe piaţa corporatistă şi cea de consum. Pentru ca o bancă să aibă profit, ea trebuie să acorde credite, iar acele credite trebuie să fie făcute la o rată a dobânzii care să fie peste ceea ce plăteşte deponenţilor. În primele etape ale problemei, băncile s-au confruntat cu dificultăţi pe câteva fronturi. În primul rând, ele au fost lovite puternic atunci când corporaţiile au intrat în ceea ce anterior fusese domeniul

* Dacă dorești să înțelegi mai bine cauzele crizei S&L, îți recomand cu dragă inimă cartea prietenului meu Paul Pilzer, *Other People's Money* (Banii altora).

exclusiv al băncilor: creditarea. Companiile mari au descoperit că dacă se împrumutau una pe cealaltă, ele făceau economii semnificative cu dobânzile, dezvoltând ceea ce este cunoscut acum ca „piaţa titlurilor de credit." Aceasta s-a dovedit un succes atât de mare, încât practic a distrus centrele de profit ale multor bănci.

În acest timp, existau noi evoluţii şi pe frontul consumatorului american. În mod tradiţional, consumatorii nu ardeau de nerăbdare să întâlnească un ofiţer de credite de la o bancă, solicitând cu sfială un împrumut pentru a cumpăra o maşină sau o instalaţie mare. Cred că putem spune fără a exagera că aceasta era o experienţă dureroasă pentru cei mai mulţi, pe măsură ce se supuneau unei verificări financiare. De obicei, ei nu se simţeau ca un „client valoros" în multe bănci. Companiile de automobile au fost suficient de inteligente pentru a recunoaşte asta şi au început să le ofere credite clienţilor lor, creând o nouă sursă de profit pentru ele însele. Ele au văzut că puteau să câştige la fel de mulţi bani din finanţare pe cât câştigau de pe urma maşinii pe care o vindeau şi puteau oferi clientului un mare convenient şi rate mai mici ale dobânzii. Desigur, atitudinea lor a fost foarte diferită de cea a bancherilor – aveau un interes legitim de a se asigura că clientul îşi obţine creditul. În curând, clienţii au ajuns să prefere finanţarea internă în locul metodei tradiţionale, apreciind caracterul convenabil, flexibilitatea şi taxele mici pentru finanţare. Totul era realizat într-un singur loc de o persoană curtenitoare care îşi dorea afacerea. Prin urmare, General Motors Acceptance Corporation (GMAC) a devenit rapid una dintre cele mai mari companii de finanţare pentru automobile din ţară.

Unul din ultimele bastioane pentru creditele bancare a fost piaţa bunurilor imobiliare, dar rata dobânzii şi inflaţia au crescut într-un singur an până la 18 %. Prin urmare, nimeni nu-şi putea permite plăţile lunare pe care le presupunea achitarea datoriilor la această rată a dobânzii. După cum îţi poţi imagina, creditele imobiliare au dispărut de pe hartă.

Până la momentul acesta, băncile îşi pierduseră masiv clienţii corporatişti, îşi pierduseră piaţa pentru o bună parte din creditele

lor pentru mașini și începuseră să piardă de asemenea și creditele pentru locuințe. Lovitura finală pentru bănci a fost că deponenții, reacționând la inflație, aveau nevoie de o rată a profitului mai mare, în timp ce băncile încă administrau împrumuturi care aveau să le aducă rate ale dobânzii semnificativ mai mici. Băncile pierdeau bani în fiecare zi; ele au văzut că în joc le era propria supraviețuire și au hotărât să facă două lucruri. În primul rând, ele și-au coborât standardele în funcție de care clienții se calificau pentru credite. De ce? Pentru că acestea credeau că dacă nu-și vor scădea standardele, nu vor mai avea cui să-i împrumute bani. Și dacă nu împrumutau bani, nu puteau obține profit și în mod clar aveau să aibă parte de durere. Pe de altă parte, dacă puteau să împrumute cu bani pe cineva care i-ar fi plătit înapoi, ar fi avut parte de plăcere. În plus, exista foarte puțin risc. Dacă împrumutau bani și persoana care se împrumuta *nu* respecta obligația, atunci contribuabilii, adică noi doi, urmau să-i salvăm oricum de la faliment. Așa că, în analiza finală, exista foarte puțină teamă de durere și un stimulent colosal pentru a-și risca capitalul propriu. Dar oare nu riscau capitalul nostru?

Aceste bănci și S&L-urile au făcut presiuni asupra Congresului pentru a-i ajuta să nu se scufunde și au avut loc o serie de schimbări. Băncile mari și-au dat seama că ar putea împrumuta bani statelor străine care aveau o nevoie disperată de capital. Creditorii și-au dat seama că *la micul dejun* ei puteau acorda mai mult de 50 de milioane de dolari unei țări. Ei nu trebuiau să lucreze cu milioane de consumatori pentru a împrumuta aceeași sumă și profiturile acestor împrumuturi mai mari erau considerabile. Managerii băncilor și ofițerii de credit primeau adesea, de asemenea, bonusuri în funcție de dimensiunile și numărul de împrumuturi pe care le puteau realiza. Băncile nu se mai concentrau asupra calității unui împrumut. Preocuparea lor principală nu era dacă o țară ca Brazilia putea să plătească împrumutul înapoi sau nu, și de fapt, mulți nu erau prea îngrijorați. De ce? Ei au făcut exact ceea ce i-am învățat noi: i-am încurajat să fie jucători de noroc cu Asigurarea Federală a Depozitelor, promițându-le că dacă vor câștiga, vor câștiga masiv și

dacă ratează, noi vom achita nota de plată. Exista pur şi simplu prea puţină durere pentru bancher în scenariul acesta.

Băncile mai mici, care nu aveau resursele pentru a împrumuta state străine, au descoperit că următorul cel mai bun lucru era împrumutarea dezvoltatorilor comerciali aici, în Statele Unite. Şi ele, la rândul lor, şi-au coborât standardele astfel încât dezvoltatorii să poată împrumuta fără vreo plată la efectuarea comenzii în locul tradiţionalilor 20%. Care a fost răspunsul dezvoltatorilor? Ei bine, ei nu aveau nimic de pierdut, ei foloseau doar banii altor persoane şi, în acelaşi timp, Congresul încorporase stimulente atât de ridicate în materie de taxe în construcţiile comerciale, încât constructorii nu aveau absolut nimic de pierdut. Ei nu mai trebuiau să analizeze dacă piaţa era favorabilă sau dacă clădirea avea locaţia sau dimensiunile potrivite. Singurul „inconvenient" al dezvoltatorilor era că urmau să aibă parte de cea mai incredibilă reducere a sumei brute de impozitat din viaţa lor.

În consecinţă, constructorii au construit nebuneşte, creând un excedent pe piaţă. Când oferta era cu mult mai mare decât cererea, piaţa s-a prăbuşit. Dezvoltatorii s-au întors la bănci şi au zis: „Noi nu putem plăti" , iar băncile s-au întors spre contribuabili şi au zis: „Noi nu putem plăti." Din păcate, nu există nimeni la care să apelăm şi *noi,* la rândul nostru. Ceea ce este şi mai rău, oamenii au văzut abuzul din această ţară şi acum se presupune că orice persoană bogată trebuie să fi profitat de cineva. Asta creează atitudini negative faţă de multe persoane din afaceri, care sunt frecvent chiar oamenii care asigură joburi ce permit visurilor americanilor să înflorească. Acest întreg dezastru ilustrează lipsa noastră de înţelegere a dinamicii durere-plăcere şi imprudenţa de a încerca să învingem problemele pe termen lung cu soluţii pe termen scurt.

Durerea şi plăcerea sunt, de asemenea, regizorii din spatele scenei pentru drama mondială. Ani de zile noi am trecut printr-o cursă intensificată a înarmării cu URSS. Cele două ţări produceau constant mai multe arme ca ameninţare supremă: „Dacă încercaţi să ne loviţi, noi vom riposta şi vă vom lovi mai rău." Şi impasul

continua să crească până în punctul în care noi cheltuiam *15 000 de dolari pe secundă* pentru arme. Ce l-a făcut pe Gorbaciov să hotărască brusc să renegocieze reducerea armamentului? Răspunsul este durerea. El a început să asocieze o durere enormă ideii de a încerca să concureze cu dezvoltarea armamentului nostru militar. Pur și simplu nu era realizabil din punct de vedere financiar; el nu putea nici măcar să-și *hrănească* poporul! Când oamenii nu pot să mănânce, ei sunt mai preocupați de stomacul lor decât de arme. Ei sunt mai interesați să-și umple cămările decât de armamentul țării. Ei încep să creadă că banii sunt cheltuiți nechibzuit și insistă asupra unei schimbări. Oare Gorbaciov și-a schimbat poziția pentru că e un tip grozav? Poate. Dar un lucru e sigur: el nu avea de ales.

Natura a așezat omenirea sub conducerea a doi stăpâni suverani, durerea și plăcerea... ele ne conduc în tot ceea ce facem, în tot ceea ce spunem, în tot ceea ce gândim: fiecare efort pe care îl putem face pentru a ne elibera de jugul nostru nu va face decât să îl demonstreze și să îl confirme.

– Jeremy Bentham

De ce continuă oamenii cu o relație nesatisfăcătoare, fără să fie dispuși să facă eforturi pentru soluții sau să o încheie și să meargă mai departe? Deoarece ei știu că schimbarea îi va conduce în necunoscut și cei mai mulți oameni cred că necunoscutul va fi mult mai dureros decât ceea ce simt deja. Așa cum spun vechile proverbe: „E mai bun diavolul pe care îl cunoști decât diavolul pe care nu îl cunoști" sau „Nu da vrabia din mână pe cioara de pe gard." Aceste crezuri fundamentale ne împiedică să întreprindem acțiuni care ne-ar putea schimba viețile.

Dacă vrem să avem o relație intimă, atunci trebuie să trecem peste temerile noastre de a fi respinși și peste vulnerabilitate. Dacă plănuim să intrăm în afaceri, trebuie să fim dispuși să trecem peste teama noastră de a ne pierde siguranța pentru a realiza asta. În realitate, majoritatea lucrurilor care au valoare în viețile noastre *ne*

pretind să mergem împotriva condiționării principale a sistemului nostru nervos. Noi trebuie să ne gestionăm temerile prin blocarea acestui set prestabilit de răspunsuri și, de multe ori, trebuie să transformăm teama aceea în putere. De multe ori, teama pe care o lăsăm să ne controleze nu se materializează oricum niciodată. Este posibil ca oamenii să asocieze durerea, spre exemplu, cu acțiunea de a zbura cu avionul, deși nu există niciun temei logic pentru fobie. Ei răspund unei experiențe dureroase din trecutul lor sau chiar unui viitor imaginat. Se poate ca ei să fi citit în ziare despre accidente de avion și acum evită să se urce în avioane: ei permit acelei temeri să-i controleze. Noi trebuie să ne asigurăm că ne trăim viața în prezent și că reacționăm la ceea ce este real, nu la temerile noastre privind ce a fost odată sau ce s-ar putea întâmpla cândva. Ideea-cheie pe care trebuie să ne-o amintim este că noi nu ne îndepărtăm de durerea *reală*; noi ne îndepărtăm de ceea ce *credem* noi că va conduce spre durere.

HAI SĂ FACEM CÂTEVA SCHIMBĂRI CHIAR ACUM

În primul rând, scrie patru acțiuni pe care trebuie să le realizezi și pe care le-ai amânat. Poate că trebuie să slăbești câteva kilograme. Poate că trebuie să te lași de fumat. Poate că trebuie să comunici cu cineva de care te-ai distanțat sau să reiei relațiile cu cineva important pentru tine.

În al doilea rând, sub fiecare din aceste acțiuni, scrie răspunsul la următoarea întrebare: De ce nu am acționat? În trecut, ce durere am atașat eu de realizarea acestei acțiuni? Răspunzând la aceste întrebări vei înțelege că ceea ce te-a împiedicat să înaintezi este faptul că ai atașat mai multă durere de realizarea acțiunii decât de nerealizarea acesteia. Fii sincer cu tine însuți. Dacă te gândești: „Nu am asociat nicio durere la asta", gândește-te ceva mai bine. Poate că

durerea este simplă: poate că este neplăcerea de a face o pauză de la programul tău aglomerat.

În al treilea rând, **descrie plăcerea pe care ai simțit-o în trecut de pe urma perpetuării acestui tipar negativ.** De exemplu, dacă tu crezi că ar trebui să slăbești puțin, de ce ai continuat să mănânci farfurii întregi de negrese și pungi mari cu chipsuri și să gâlgâi douăsprezece doze de băuturi acidulate? Sigur, eviți neplăcerea de a te lipsi de ceva și, în același timp, faci asta cu adevărat pentru că te face să te simți bine chiar acum. Îți aduce plăcere! Plăcere imediată! Nimeni nu vrea să renunțe la aceste sentimente! Pentru a crea o schimbare care să dureze, noi trebuie să găsim o nouă modalitate de a obține aceeași plăcere fără vreo consecință negativă. Identificarea plăcerii pe care o primeai te va ajuta să știi care îți este ținta.

În al patrulea rând, scrie cât te va costa dacă ***nu*** **te schimbi acum.** Ce se va întâmpla dacă nu încetezi să mănânci atât de mult zahăr și atât de multe grăsimi? Dacă nu te lași de fumat? Dacă nu dai acel telefon pe care știi că trebuie să-l dai? Dacă nu începi să faci sport în mod constant în fiecare zi? Fii sincer cu tine însuți. Cât te va costa de-a lungul următorilor doi, trei, patru, cinci ani? Cât te va costa emoțional? Cât te va costa în termenii imaginii tale de sine? Care va fi costul pentru nivelul tău de energie fizică? Care va fi costul pentru sentimentele tale de stimă de sine? Cât te va costa financiar? Cât te va costa în relațiile tale cu oamenii pe care îi iubești cel mai mult? **Cum te fac astea** să te simți? Nu spune pur și simplu: „Mă va costa bani" sau „Voi fi gras." Asta nu este suficient. Tu trebuie să-ți amintești că emoțiile noastre sunt cele care ne motivează. Așa că începe să asociezi și folosește durerea ca pe prietenul tău, unul care te poate conduce la un nou nivel al succesului.

Ultimul pas este acela de a nota plăcerea pe care o vei primi realizând toate aceste acțiuni *chiar acum*. Alcătuiește o listă uriașă care te va motiva emoțional, care te va face să devii cu adevărat entuziasmat: „Voi obține sentimentul că dețin cu adevărat controlul asupra vieții mele, că știu că eu dețin controlul. Voi câștiga un

nou nivel de încredere în mine. Voi obține vitalitate fizică și sănătate. Voi putea să-mi întăresc toate relațiile. Voi dezvolta mai multă putere a voinței pe care aș putea să o folosesc în oricare alt domeniu al vieții mele. Viața mea va fi mai bună în toate aceste feluri, acum. Pe parcursul următorilor doi, trei, patru, cinci ani. Prin realizarea acestei acțiuni, eu îmi voi trăi visul." Imaginează-ți toate efectele pozitive, atât în prezent, cât și pe termen lung.

Te încurajez să îți iei *acum* răgazul să termini acest exercițiu și să profiți de elanul mare pe care l-ai acumulat pe măsură ce ai citit această carte. *Carpe diem!* Trăiește clipa! Nu există niciun moment ca prezentul. Dar dacă nu poți aștepta nicio clipă înainte de a trece la capitolul următor, atunci, desigur, fă-o. Doar că asigură-te că te vei întoarce la acest exercițiu mai târziu și îți vei demonstra ție însuți controlul pe care îl ai asupra puterilor gemene ale durerii și plăcerii.

Acest capitol ți-a demonstrat în repetate rânduri că lucrurile pe care le asociem cu durerea și cu plăcerea influențează fiecare aspect al vieților noastre și că noi avem puterea de a schimba aceste asocieri și, prin urmare, acțiunile și destinele noastre. Dar pentru a face asta, trebuie să înțelegem…

4

SISTEMELE DE CREZURI: PUTEREA DE A CREA ȘI PUTEREA DE A DISTRUGE

Sub tot ceea ce gândim trăiește tot ceea ce credem, precum ultimul văl al spiritului nostru.

– Antonio Machado

El era ursuz şi crud, un alcoolic şi un drogat care aproape că s-a sinucis în câteva rânduri. Acum execută o pedeapsă cu închisoarea pe viaţă pentru uciderea unui vânzător de la un magazin de băuturi alcoolice care „a încercat să-l oprească." Are doi fii, născuţi la unsprezece luni distanţă, dintre care unul a devenit „exact ca tata": un dependent de droguri care trăia din furat şi ameninţări la adresa celorlalţi până când şi el, la rândul său, a fost trimis la închisoare pentru tentativă de omor. Pe de altă parte, cu fratele său e altă poveste: acesta este un bărbat care creşte trei copii, se bucură de căsnicia sa şi pare să fie cu adevărat fericit. Ca manager regional pentru un important concern naţional, el îşi consideră munca atât interesantă, cât şi profitabilă. Este în formă fizic şi nu suferă de vreo dependenţă de alcool sau de droguri! Cum au putut aceşti doi bărbaţi tineri să se dezvolte atât de diferit din moment ce au crescut practic în acelaşi mediu? Ambii au fost întrebaţi în privat, fără ştirea celuilalt: „De ce ai ajuns să duci o asemenea viaţă?" În mod surprinzător, ei au oferit exact acelaşi răspuns: „Cum altfel aş fi putut să ajung după ce am crescut cu un astfel de tată?"

Prea des suntem seduși să credem că evenimentele ne controlează viețile și că mediul nostru a influențat persoana care suntem astăzi. Nu s-a spus vreodată o minciună mai mare. **Nu evenimentele din viețile noastre sunt cele care ne influențează, ci crezurile noastre despre ceea ce înseamnă acele evenimente.**

Doi bărbați sunt doborâți în Vietnam și sunt închiși în detestabila închisoare Hoa Lo. Pentru informații, ei sunt izolați, legați cu lanțuri de plăci de ciment, bătuți continuu cu cătușe ruginite și torturați. Dar deși acești bărbați au parte de același abuz, ei își formează crezuri radical diferite despre experiență. Unul dintre ei hotărăște că viața lui s-a terminat și, ca să evite orice durere suplimentară, se sinucide. Celălalt extrage din aceste evenimente abrutizante un crez mai adânc decât a avut vreodată în el însuși, în semenii săi și în Creatorul său. Căpitanul Gerald Coffee folosește experiența sa pentru a le reaminti oamenilor din toată lumea de puterea spiritului omenesc de a depăși practic orice nivel de durere, orice dificultate sau orice problemă.

Două femei împlinesc șaptezeci de ani, totuși fiecare dintre ele extrage un sens diferit de pe urma evenimentului. Una „știe" că viața ei se apropie de sfârșit. Pentru ea, șapte decenii de viață înseamnă că trupul i se șubrezește fără doar și poate și ar fi bine să înceapă să-și pună treburile în ordine. Cealaltă femeie decide că lucrurile pe care le poate face o persoană la orice vârstă sunt condiționate de crezul propriu și își impune un standard mai mare pentru ea însăși. Aceasta decide că alpinismul ar putea să fie un sport numai bun de învățat la vârsta de șaptezeci de ani. Pe parcursul următorilor douăzeci și cinci de ani, ea se dedică acestei noi aventuri de a se perfecționa, escaladând câteva dintre cele mai înalte vârfuri din lume. Până azi, la vârsta de nouăzeci de ani, Hulda Crooks a devenit cea mai bătrână femeie care a urcat pe Muntele Fuji.

Vezi tu, ceea ce ne transformă în oamenii care suntem astăzi și în cei care vom deveni mâine nu este niciodată mediul, nu sunt niciodată evenimentele vieții noastre, ci înțelesul pe care îl atașăm evenimentelor – felul în care *le interpretăm*. Crezurile sunt cele care fac

diferența între o viață de contribuție fericită și una de nefericire și devastare. Crezurile sunt cele care despart un Mozart de un Manson*. Crezurile sunt cele care îi fac pe câțiva indivizi să devină eroi în timp ce alții „duc vieți de disperare mută."

Pentru ce sunt menite crezurile noastre? Ele sunt forța călăuzitoare care să ne spună ce anume va conduce spre durere și ce anume spre plăcere. De fiecare dată când se întâmplă ceva în viața ta, creierul tău pune două întrebări: 1) Asta va însemna durere sau plăcere? 2) Ce trebuie să fac acum pentru a evita durerea și/sau pentru a obține plăcerea? Răspunsurile la aceste două întrebări se bazează pe **crezurile noastre, iar** crezurile noastre sunt justificate de **generalizările** noastre referitoare la ce anume am învățat că poate conduce spre durere și plăcere. Aceste generalizări ne dirijează toate acțiunile și, prin acestea, direcția și calitatea vieții.

Generalizările pot fi foarte utile; ele nu sunt decât identificarea unor tipare similare. Spre exemplu: ce îți permite să deschizi o ușă? Privești în jos la o clanță și, chiar dacă nu ai văzut-o vreodată, simți în general că această ușă se va deschide dacă întorci clanța spre stânga sau dreapta, dacă apeși pe ea în jos sau dacă tragi de ea. De ce crezi asta? Pur și simplu, experiențele tale despre uși ți-au furnizat suficiente repere pentru crearea unui **sentiment al certitudinii** care îți permite să mergi până la capăt. În absența acestui sentiment al certitudinii, practic, noi nu am putea să plecăm de acasă, să ne conducem mașina, să utilizăm un telefon sau să facem oricare dintre zecile de lucruri pe care le facem într-o zi. Generalizările ne simplifică viețile și ne permit să funcționăm.

Din păcate, generalizările din zone mai complexe ale vieții noastre pot să simplifice prea mult și uneori pot să creeze crezuri limitative. Poate că nu ai reușit să mergi până la capăt cu diferite inițiative de câteva ori în viața ta și, bazându-te pe asta, ți-ai dezvoltat un crez că ești incompetent. Din momentul în care crezi că asta

* Charles Manson, criminal și lider de cult ajuns celebruîn Statele Unite pentru faptele sale (n.red.)

ar fi adevărat, poate deveni o profeție care se auto-împlinește. Ai putea spune: „De ce să mai încerc măcar dacă oricum nu voi merge până la capăt?" Sau poate că ai luat câteva decizii proaste în afaceri sau în relații și le-ai interpretat drept certitudinea că te vei „sabota" întotdeauna singur. Sau poate că la școală nu ai învățat tot atât de rapid pe cât *credeai* că învață ceilalți copii și în loc să iei în calcul ideea că tu ai o strategie de învățare diferită, este posibil ca tu să fi hotărât că erai „incapabil să înveți." La un alt nivel, prejudecățile rasiale nu sunt alimentate de o generalizare totală referitoare la un întreg grup de oameni?

Dificultatea cu toate aceste crezuri este că acestea devin limitări pentru decizii viitoare referitoare la cine ești și ce ești capabil să faci. Noi trebuie să ne amintim că **majoritatea crezurilor noastre sunt generalizări despre trecutul nostru, bazate pe interpretările date de noi experiențelor plăcute și dureroase.** Problema este întreită: 1) cei mai mulți dintre noi nu decidem conștient ce vom crede; 2) frecvent, crezurile noastre se bazează pe *interpretări greșite* ale unor experiențe trecute; și 3) odată ce adoptăm un crez, noi uităm că *el este doar o interpretare*. Începem să ne tratăm crezurile de parcă ar fi realități, de parcă ar fi adevărul adevărat. În realitate, noi ne punem rareori sau chiar deloc la îndoială crezurile îndelung acceptate. Dacă te întrebi vreodată de ce fac oamenii ceea ce fac, din nou, tu trebuie să-ți amintești că ființele umane nu sunt creaturi ale hazardului; toate acțiunile noastre sunt rezultatul crezurilor noastre. Indiferent ce facem, facem asta motivați de crezurile noastre conștiente sau inconștiente despre ceea ce ne va aduce plăcere sau ne va îndepărta de durere. Dacă vrei să creezi schimbări consistente și pe termen lung în comportamentul tău, trebuie să schimbi crezurile care te țin pe loc.

Crezurile au puterea de a crea și puterea de a distruge. Ființele umane au abilitatea remarcabilă de a lua orice experiență din viața lor și de a crea un înțeles care le privează de putere sau unul care le poate salva literalmente viețile. Unele persoane au luat durerea din trecutul lor și au zis: „Din cauza acestei dureri, eu îi voi

ajuta pe ceilalți. Pentru că eu am fost violată, nimeni altcineva nu va mai fi rănit vreodată." Sau: „Pentru că mi-am pierdut fiul sau fiica, eu voi face o diferență în lume." Nu este un lucru pe care ei au vrut să-l creadă, ci mai degrabă adoptarea acestui tip de crez a reprezentat o necesitate pentru ca ei să se poată redresa și să meargă mai departe, ca să trăiască o viață ce le conferă putere. Noi avem cu toții capacitatea de a crea înțelesuri care să ne ofere putere, dar foarte mulți dintre noi nu o exploatează niciodată și nici măcar nu o recunosc. Dacă nu adoptăm crezul că există un temei pentru tragediile inexplicabile ale vieții, atunci vom începe să ne distrugem capacitatea de a trăi cu adevărat. Nevoia de a putea să creezi un înțeles din cele mai dureroase experiențe ale vieții a fost observată de psihiatrul Viktor Frankl, după ce el și alte victime ale Holocaustului au supraviețuit ororilor Auschwitz-ului și altor lagăre de concentrare. Frankl a remarcat că acele persoane, puține la număr și remrcabile, care au putut să treacă prin acest „iad pe pământ" aveau ceva în comun: erau capabile să reziste și să-și transforme experiența găsind un înțeles care le oferea putere pentru durerea lor. Ei au dezvoltat crezul că, deoarece au suferit și supraviețuit, vor putea să spună povestea și să se asigure că nicio ființă umană nu va mai suferi vreodată în felul acesta.

Impactul crezurilor nu se limitează doar la emoțiile sau acțiunile noastre. Ele ne pot schimba literalmente corpurile în câteva clipe. Am avut plăcerea de a-l intervieva pe dr. Bernie Siefel, profesor la Yale și autor de cărți bestseller. Când am început să vorbim despre puterea crezului, Bernie mi-a împărtășit câte ceva despre studiile pe care le-a efectuat pe oamenii cu tulburări de personalitate multiplă. În mod incredibil, forța crezului acestor oameni, cum că au devenit persoane diferite, a rezultat în ordinul necontestat pentru sistemul lor nervos de a efectua schimbări considerabile în biochimia lor. Rezultatul? Corpurile lor se transformau la propriu sub ochii cercetătorilor și începeau să reflecte noua identitate în orice moment. Studiile descriu incidente remarcabile cum ar fi schimbarea culorii ochilor pacientului în timp ce i se schimbă personalitatea

sau semne fizice dispărând și reapărând! Până și boli cum ar fi diabetul sau hipertensiunea apar și dispar în funcție de personalitatea pe care persoana respectivă crede că o manifestă.

Crezurile au chiar și capacitatea de a modifica efectul medicamentelor asupra corpului. În timp ce majoritatea oamenilor cred că medicamentele vindecă, studii din cadrul noii științe a psihoneuroimunologiei (relația minte-corp) au început să confirme ceea ce mulți alții au bănuit timp de secole: crezurile noastre despre boală și despre tratamentul ei joacă un rol la fel de important, poate chiar *mai* important decât tratamentul în sine. Dr. Henry Beecher de la Universitatea Harvard a realizat cercetări vaste care demonstrează limpede că adeseori, noi ne încredem într-un medicament, când, în realitate, cel care face diferența este crezul pacientului.

Una dintre demonstrații a fost un experiment original în care 100 de studenți de la medicină au fost rugați să participe la testarea a două noi medicamente. Unul le-a fost descris ca un super-stimulent într-o capsulă roșie și celălalt ca un super-calmant într-o capsulă albastră. Fără știința studenților, conținutul capsulelor a fost inversat: capsula roșie era în realitate un barbituric și capsula albastră era de fapt o amfetamină. Cu toate acestea, jumătate dintre studenți au dezvoltat reacții fizice care s-au potrivit cu așteptările lor – exact opusul reacției chimice pe care medicamentele ar fi trebuit să o producă în corpurile lor! Acești studenți nu au primit pur și simplu placebouri; ei au primit medicamente reale. Dar crezurile lor au anulat efectul chimic al medicamentului asupra corpului lor. După cum a afirmat dr. Beecher mai târziu, utilitatea unui medicament „nu este doar rezultatul direct al proprietăților chimice ale medicamentului, ci este și rezultatul crezului pacientului în utilitatea și eficacitatea medicamentului."

Medicamentele nu sunt întotdeauna necesare,
[dar] credința în vindecare este mereu necesară.

– Norman Cousins

Am avut privilegiul de a-l cunoaşte pe Norman Cousins timp de aproape şapte ani şi am fost chiar norocos să realizez ultimul interviu înregistrat cu el cu doar o lună înainte de moartea lui. În acel interviu, el mi-a împărtăşit o poveste despre cât de puternic ne afectează corpul crezurile noastre. La un meci de fotbal american în Parcul Monterey, o suburbie a Los Angelesului, câteva persoane au manifestat simptomele toxiinfecţiei alimentare. Doctorul care le-a examinat a tras concluzia că sursa era o anumită băutură acidulată din automatele de băuturi, deoarece toţi pacienţii săi o cumpăraseră înainte să se îmbolnăvească. A fost făcut un anunţ prin difuzor solicitându-le oamenilor ca nimeni să nu mai utilizeze automatul, precizând că s-au îmbolnăvit câteva persoane şi descriind simptomele. Imediat, în tribune s-a dezlănţuit iadul în timp ce oamenii au început să vomite şi să leşine în număr mare. Chiar şi câţiva oameni care nici măcar nu se apropiaseră de automat s-au îmbolnăvit! Ambulanţele de la spitalele locale au făcut afaceri foarte profitabile în ziua aceea, în timp ce se duceau şi se întorceau de la stadion, transportând o mulţime de fani bolnavi. Când s-a descoperit că făptaşul nu era dozatorul, oamenii şi-au revenit imediat şi „în mod miraculos."

Noi trebuie să înţelegem că în crezurile noastre stă capacitatea de a ne îmbolnăvi sau de a ne însănătoşi într-o clipă. Există cazuri în care s-a confirmat că sistemul imunitar ne este afectat de crezuri. Şi cel mai important, crezurile fie ne pot oferi hotărârea pentru a acţiona, fie ne pot slăbi sau distruge motivaţia. În acest moment, crezurile influenţează felul în care răspunzi la ceea ce tocmai ai citit şi ce vei face cu informaţiile învăţate din această carte. Uneori, noi dezvoltăm crezuri care creează limitări sau atuuri în cadrul unui context foarte specific; spre exemplu, ceea ce simţim referitor la abilitatea noastră de a cânta sau dansa, de a repara o maşină sau de a face analiză matematică. Alte crezuri sunt atât de generalizate, încât ele domină, practic, fiecare aspect al vieţilor noastre, fie negativ, fie pozitiv. Eu le numesc pe acestea **crezuri globale.**

Crezurile globale sunt crezurile gigantice pe care le avem cu privire la toate lucrurile din viețile noastre: crezuri despre identitățile noastre, despre oameni, muncă, timp, bani și despre viață în sine, de altfel. Aceste generalizări gigantice sunt frecvent formulate ca *este/sunt/sunt*: „Viața este…" „Eu sunt…" „Oamenii sunt…" După cum îți poți da seama, crezurile care au astfel de dimensiuni și o asemenea anvergură pot modela și colora fiecare aspect al vieților noastre. Partea bună în legătură cu asta este că efectuarea *unei schimbări* într-un crez global limitator pe care îl susții în momentul acesta îți poate schimba practic *fiecare* aspect al vieții într-o clipă! Nu uita: **După ce au fost acceptate, crezurile noastre devin ordine nepuse la îndoială pentru sistemele noastre nervoase și au puterea de a extinde sau de a distruge posibilitățile prezentului și viitorului nostru.**

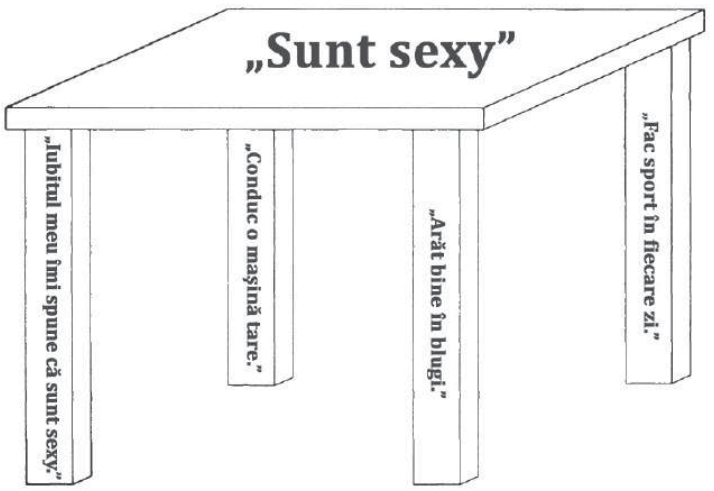
Dacă vrem să ne controlăm viețile, atunci trebuie să preluăm în mod conștient controlul asupra crezurilor noastre. Și pentru a putea face asta, trebuie ca mai întâi să înțelegem ce sunt acestea de fapt și cum se formează.

CE ESTE UN CREZ?

Totuși, ce este un crez? Noi vorbim adeseori în viață despre lucruri fără a avea o idee clară despre ceea ce sunt cu adevărat. Majoritatea oamenilor tratează un crez de parcă ar fi un obiect, pe când în realitate el este doar o **senzație a certitudinii** referitoare la ceva. Dacă spui că tu crezi că ești inteligent, tot ceea ce spui de fapt este: „Eu *sunt convins* că sunt inteligent." Acel sentiment al certitudinii îți conferă accesul la resurse care îți permit să produci rezultate inteligente. Cu toții deținem înăuntrul nostru răspunsurile pentru practic orice – sau cel puțin avem acces la răspunsurile de care avem nevoie prin ceilalți. Dar adeseori, lipsa noastră de crez, lipsa noastră de certitudine, ne face să nu putem folosi capacitatea care există în noi.

O modalitate simplă de a înțelege un crez este de a te gândi la elementul său de construcție esențial: o idee. Există o mulțime de idei la care ai putea să te gândești, dar pe care să nu le crezi cu adevărat. Să luăm, spre exemplu, ideea că tu ești sexy. Oprește-te pentru o clipă și spune-ți ție însuți: „Eu sunt sexy." Acum, întrebarea dacă aceasta este o idee sau un crez se va reduce la gradul de certitudine pe care îl simți despre această propoziție în timp ce o rostești. Dacă tu îți spui: „Ei bine, eu nu sunt într-adevăr sexy", ceea ce spui tu de fapt este: „Eu nu sunt foarte sigur că sunt sexy."

Cum transformăm o idee într-un crez? Permite-mi să-ți ofer o metaforă simplă pentru a descrie procesul. Dacă poți să te gândești la o idee ca la o tăblie de masă fără picioare, vei avea o reprezentare clară a motivului pentru care o idee nu este resimțită cu aceeași certitudine ca un crez. Lipsită de picioare, acea tăblie de masă nu va putea să stea ridicată de una singură. Pe de altă parte, crezul are *picioare*. Dacă tu crezi cu adevărat: „Eu sunt sexy", de unde știi că ești sexy? Nu este oare adevărat că ai câteva **referințe** care să confirme ideea – câteva experiențe din viață pentru a o sprijini? Acelea sunt picioarele care îți fac masa robustă, care dau certitudine crezului tău.



Care sunt câteva dintre experiențele de referință pe care le-ai avut? Poate că anumiți bărbați sau anumite femei ți-au *spus* că ești sexy. Sau poate că te privești în oglindă, îți compari imaginea cu cele ale acelor persoane pe care oamenii le consideră sexy și îți spui: „Hei, eu arăt ca ei!" Sau poate că necunoscuții de pe stradă te strigă și îți fac cu mâna. Toate aceste experiențe nu înseamnă nimic până nu le organizezi în jurul ideii că ești sexy. Pe măsură ce faci asta, picioarele te fac să simți că ideea este solidă și te determină să începi să o crezi. Ideea ta dă impresia de certitudine și este acum un crez.

Odată ce înțelegi această metaforă, poți începe să vezi felul în care se formează crezurile tale și poți, de asemenea, să înțelegi sugestiile despre felul în care le poți modifica. Totuși, în primul rând, este important să remarci că noi ne putem dezvolta crezuri referitoare la *orice* dacă găsim suficiente picioare – suficiente experiențe de referință – care să le susțină. Gândește-te la asta. Nu este adevărat că ai suficiente experiențe din viața ta sau cunoști suficient de multe persoane care au trecut prin situații dificile cu alte ființe umane astfel încât, dacă chiar ți-ai dori, ai putea dezvolta cu ușurință crezul că oamenii sunt niște nenorociți și că dacă li s-ar ivi ocazia, ar profita de tine? Poate că nu vrei să crezi asta, și noi am discutat deja că asta te-ar priva de putere, dar nu ai experiențe care ar putea să sprijine această idee și te-ar face să te simți sigur în legătură cu ea dacă ai vrea asta? De asemenea, nu este adevărat că tu ai avut experiențe în viață – referințe – care să susțină ideea că dacă îți pasă cu adevărat de oameni și te porți bine cu ei, aceștia sunt în esență buni și vor dori să te ajute la rândul lor?

Întrebarea este: care dintre aceste crezuri este cel adevărat? Răspunsul este că nu contează care dintre ele este adevărat. Ceea ce contează este care dintre ele îți *oferă* mai multă *putere*. Cu toții putem găsi pe cineva care să ne sprijine crezul și care să ne facă să ne simțim mai siguri de el. Acesta este felul în care ființele umane pot raționaliza. Din nou, întrebarea-cheie este dacă acest crez ne întărește sau ne slăbește, oferindu-ne putere sau privându-ne de

aceasta zilnic. Aşadar, care sunt sursele potenţiale de referinţe în vieţile noastre? Desigur, ne putem inspira din propriile *experienţe personale*. Uneori, noi adunăm referinţe prin *informaţia* pe care o obţinem de la alte persoane, din cărţi, casete, filme şi aşa mai departe. Şi, uneori, noi ne formăm referinţe bazate doar pe *imaginaţia* noastră. Intensitatea emoţională pe care o simţim în legătură cu oricare dintre aceste referinţe va afecta cu siguranţă puterea şi diametrul piciorului. Cele mai puternice şi mai robuste picioare sunt formate de experienţele personale de care am ataşat foarte multă *emoţie,* deoarece acestea au fost experienţe dureroase sau plăcute. Celălalt factor este numărul de referinţe pe care le avem – evident, cu cât sunt mai multe experienţele de referinţă care sprijină o idee, cu atâta va fi mai puternic crezul tău.

Este nevoie ca referinţele tale să fie exacte pentru ca tu să fii dispus să le utilizezi? Nu, ele pot fi reale sau imaginare, exacte sau inexacte – până şi propriile noastre experienţe personale, deşi noi simţim că sunt solide, sunt distorsionate de perspectiva noastră personală.

Pentru că fiinţele umane sunt capabile de astfel de distorsiuni şi invenţii, picioarele de referinţă pe care le putem utiliza pentru a ne alcătui crezurile sunt practic nelimitate. Partea proastă aici este că, indiferent de unde provin referinţele noastre, noi începem să le acceptăm ca *reale* şi astfel *nu le mai punem la îndoială!* Lucrul acesta poate avea consecinţe negative foarte puternice în funcţie de crezurile pe care le adoptăm. Din aceleaşi motive, noi avem abilitatea de a utiliza referinţe imaginate care să ne propulseze în direcţia visurilor noastre. Oamenii pot să reuşească dacă îşi imaginează suficient de limpede un lucru la fel de uşor de parcă ar fi trăit experienţele propriu-zise. Asta deoarece creierele noastre nu pot să facă diferenţa între un lucru pe care ni l-am imaginat limpede şi un lucru prin care am trecut efectiv. **Având suficientă intensitate emoţională şi repetiţii, sistemele noastre nervoase percep un lucru ca fiind real, chiar dacă acesta nu s-a produs încă.** Fiecare dintre marii oameni de succes pe care i-am intervievat a avut abilitatea de

a se determina pe sine însuşi să fie convins că poate reuşi, deşi nimeni înaintea lor nu reuşise asta vreodată. Ei au fost capabili să creeze referinţe acolo unde nu existauşi să reuşească ceea ce părea imposibil.

Sunt şanse mari ca oricine utilizează un computer să recunoască numele „Microsoft." Ceea ce majoritatea oamenilor nu înţeleg este că Bill Gates, co-fondatorul acelei companii, nu a fost pur şi simplu un geniu care a avut noroc, ci o persoană care şi-a luat riscuri fără vreo referinţă care să-i susţină crezul. Când a auzit că o companie din Albuquerque dezvolta ceva numit „computer personal" care avea nevoie de software BASIC, el i-a sunat şi le-a promis că le va oferi asta, chiar dacă nu avea ceea ce promitea la momentul respectiv. După ce şi-a asumat angajamentul, el a trebuit să găsească o cale. Abilitatea de a *crea un sentiment de certitudine* a fost adevăratul său geniu. Mulţi oameni erau la fel de inteligenţi ca el, dar el şi-a folosit certitudinea pentru a putea să-şi acceseze resursele şi în decurs de câteva săptămâni, el şi un partener scriseseră un limbaj care transforma computerul personal în realitate. Asumându-şi el însuşi un risc şi găsind o soluţie, Bill Gates a pus în mişcare în ziua aceea o serie de evenimente care aveau să schimbe felul în care oamenii făceau afaceri şi a devenit miliardar până la vârsta de treizeci de ani. Certitudinea aduce cu sine puterea!

Ştii povestea milei de patru minute? Timp de mii de ani, oamenii au crezut că unei fiinţe umane îi este imposibil să alerge o milă în mai puţin de patru minute. Dar în 1954, Roger Bannister a doborât această barieră impozantă de *crez*. El s-a motivat să reuşească „imposibilul" nu doar prin exerciţiu fizic, ci prin repetarea constantă a evenimentului în mintea sa, spărgând bariera de patru minute de atât de multe ori cu o intensitate emoţională atât de mare, încât a creat referinţe clare care au devenit un ordin, nepus la îndoială de către sistemul său nervos, de a obţine rezultatul. Totuşi, mulţi oameni nu-şi dau seama că cel mai grozav aspect al acestei realizări a constat în ceea ce a făcut pentru ceilalţi. Părea că nimeni nu avea să poată alerga vreodată o milă în mai puţin de patru minute, dar în

decurs de un an după ce Roger a doborât bariera, alți 37 de alergători au doborât-o la rândul lor. Experiența lui le-a pus lor la dispoziție repere suficient de puternice pentru a crea un sentiment al certitudinii că și ei, la rândul lor, pot „să facă imposibilul." Iar în anul următor, alți *300* de alergători au făcut același lucru!

Crezul care devine adevăr pentru mine...este acela care îmi permite cea mai bună utilizare a forței mele, cele mai bune mijloace de a-mi pune virtuțile în acțiune.

– André Gide

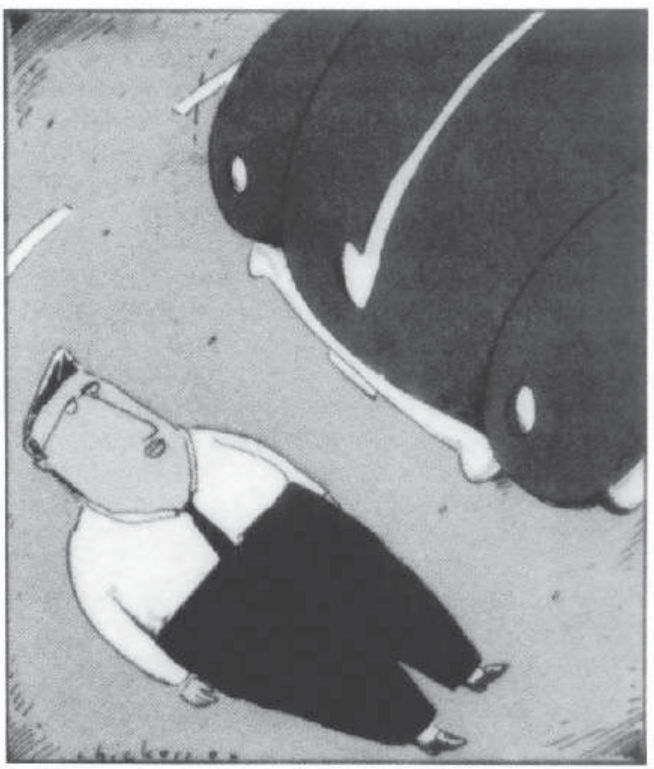
Prea des, oamenii dezvoltă crezuri limitative referitoare la cine sunt și ce lucruri sunt capabili să facă. Pentru că nu au reușit în trecut, ei cred că nu vor fi capabili să reușească în viitor. Prin urmare, din teama lor de durere, aceștia încep să se concentreze în mod constant asupra ideii de a fi „realiști." Majoritatea celor care spun constant „Haideți să fim realiști" pur și simplu trăiesc în realitate speriați, temându-se teribil că vor fi dezamăgiți din nou. Din teama aceea, ei dezvoltă crezuri care îi fac să ezite, să nu facă tot ceea ce pot să facă – în consecință, obțin rezultate limitate.

Marii lideri sunt rareori „realiști." Ei sunt inteligenți și au dreptate, dar nu sunt realiști după standardele celorlalți oameni. Totuși, ceea ce este realist pentru o persoană este complet diferit de ceea ce este realist pentru o alta, bazându-ne pe referințele lor. Gandhi a crezut că poate să obțină autonomia Indiei fără să se opună în mod violent Marii Britanii – un lucru care nu mai fusese făcut niciodată până atunci. El nu era realist, dar a dovedit fără doar și poate că avea dreptate. Din același motiv, cu siguranță că nu era realist pentru un om să creadă că poate oferi lumii fericire construind un parc de distracții în mijlocul unui crâng portocaliu și cerându-le oamenilor bani nu doar pentru distracții, ci și pentru simplul acces! La vremea aceea, nu exista niciun parc de felul acesta în lume. Totuși, Walt Disney a avut un sentiment al certitudinii, cum au avut puțini oameni, iar optimismul său i-a transformat circumstanțele.

Dacă tot urmează să greșești în viață, greșește de partea supraestimării propriilor aptitudini (evident, atâta vreme cât asta nu-ți pune viața în pericol). Apropo, acesta este un lucru greu de făcut, din moment ce capacitățile umane sunt cu mult mai grozave decât ar putea visa cei mai mulți dintre noi. De fapt, numeroase studii s-au concentrat pe diferențele dintre oamenii care sunt deprimați și cei care sunt extrem de optimiști. După ce au încercat să învețe o nouă aptitudine, pesimiștii sunt întotdeauna mult mai precişi referitor la felul în care s-au descurcat, în vreme ce optimiștii își văd comportamentul ca fiind mult mai eficace decât a fost de fapt. Totuși, această evaluare nerealistă a propriei performanțe este secretul succesului lor viitor. Invariabil, optimiștii ajung să stăpânească aptitudinea în vreme ce pesimiștii eșuează. De ce? Optimiștii sunt cei care, în pofida faptului că nu au referințe pentru succes sau măcar pentru *eșec*, reușesc să ignore aceste referințe, lăsând neasamblate tăblii de masă cognitive cum ar fi „Am dat greș" sau „Eu nu pot reuși." În loc de asta, optimiștii produc referințe ale *credinței*, făcând apel la imaginația lor pentru a se vedea pe ei înșiși făcând ceva diferit data viitoare și reușind. Această abilitate specială, această focalizare unică este cea care le dă voie să *persiste* până când, într-un final, obțin distincțiile care îi fac să-și atingă scopul. Motivul pentru care succesul le scapă celor mai mulți oameni este că aceștia nu au suficiente referințe ale succesului în trecut. Dar un optimist operează cu crezuri precum **„Trecutul nu este egal cu viitorul."** Toți marii lideri, toate persoanele care au repurtat succese în orice domeniu al vieții, cunosc puterea urmăririi neîncetate a propriei viziuni, chiar dacă încă nu îi sunt disponibile toate detaliile despre cum să reușească asta. **Dacă dezvolți sensul absolut al certitudinii pe care îl furnizează crezurile puternice, atunci tu te poți determina să realizezi practic orice, inclusiv acele lucruri pe care ceilalți oameni le consideră imposibile.**

Fiecare adevăr își găsește existența efectivă și incontestabilă doar în imaginația oamenilor. Imaginația, nu invenția, este stăpânul suprem atât al artei, cât și al vieții.

– Joseph Conrad



Împovărat cu o imagine de sine redusă, Bob se angajează ca obstacol de viteză.

Una dintre cele mai mari provocări din viața oricui este de a ști cum să interpreteze „eșecurile." Felul în care ne confruntăm cu „înfrângerile" vieții și ceea ce stabilim că este cauza lor ne va influența destinele. Trebuie să ne amintim că **felul în care facem față adversității și provocărilor ne va influența viețile mai mult decât aproape orice altceva.** Uneori avem parte de atât de multe referințe ale durerii și eșecului încât începem să le asamblăm într-un crez

care spune că nimic din ceea ce facem noi nu poate să amelioreze lucrurile. Unii oameni încep să creadă că lucrurile sunt zadarnice, că ei sunt neajutorați sau lipsiți de valoare sau că indiferent ce ar încerca, vor pierde oricum. Acesta este un set de crezuri în care nu trebuie să ne complacem *niciodată* dacă vrem să avem succes și să reușim în viață. Aceste crezuri ne privează de puterea noastră personală și ne distrug abilitatea de a acționa. În psihologie există un nume pentru această mentalitate distructivă: **neajutorarea învățată.** Atunci când oamenii se lovesc de suficiente eșecuri – și ai fi surprins de cât de mic este numărul de ocazii pentru unele persoane – ei își percep eforturile ca fiind inutile și alimentează descurajarea fatală a neajutorării învățate.

Dr. Martin Seligman de la Universitatea din Pennsylvania a condus studii vaste privind cauzele neajutorării învățate. În cartea sa, *Optimismul se învață*, el vorbește despre trei **tipare** specifice **de crezuri** care ne fac să ne simțim neajutorați și care pot distruge, practic, fiecare aspect al vieților noastre. El numește aceste trei categorii **permanența**, **penetrabilitatea** și **personalul**.

Mulți dintre cei mai mari oameni de succes ai țării noastre au reușit în ciuda faptului că s-au lovit de probleme și bariere uriașe. Diferența dintre ei și cei care renunță se învârte în jurul crezurilor acestora despre *permanența* problemelor lor sau absența acesteia. Oamenii de succes văd rareori o problemă ca fiind permanentă, în vreme ce aceia care eșuează văd până și cele mai mici probleme ca fiind permanente. Odată ce adopți crezul că nu poți schimba ceva, indiferent ce ai face, pur și simplu pentru că nimic din ceea ce ai făcut până acum nu a schimbat ceva, tu începi să primești o otravă mortală în sistemul tău. Cu opt ani în urmă, când am căzut la cel mai de jos nivel și eram disperat că nu voi redresa vreodată lucrurile, mă gândeam că problemele mele erau permanente. Atunci m-am apropiat cel mai mult de moartea emoțională. Am învățat să asociez atât de multă durere acceptării acelui crez, încât am putut să o distrug și nu am mai tolerat-o niciodată. Tu trebuie să faci același lucru. Dacă te auzi vreodată sau auzi pe cineva apropiat că începe să

considere că o problemă este permanentă, a venit momentul să te detaşezi imediat de persoana aceea. Indiferent de ceea ce se întâmplă în viaţa ta, trebuie să poţi crede: „Şi asta va trece, la rândul său" şi că dacă vei continua să persişti, vei găsi o cale.

Cea de-a doua diferenţă dintre învingători şi perdanţi, cei care sunt optimişti şi cei care sunt pesimişti, o reprezintă crezurile lor despre *penetrabilitatea* problemelor. O persoană de succes nu vede niciodată o problemă ca fiind penetrantă, mai exact, că o singură problemă le controlează întreaga viaţă. Ei o văd mereu ca: „Ei bine, e doar o mică problemă cu stilul meu alimentar", şi nu ca: „Eu sunt problema. Întreaga mea viaţă este distrusă pentru că mănânc prea mult." Invers, cei care sunt pesimişti – cei care au învăţat neajutorarea – au elaborat un crez conform căruia, deoarece au ratat într-un domeniu, ei *sunt* nişte rataţi! Ei cred că întreaga lor viaţă este distrusă acum din cauză că au dificultăţi financiare: copiii lor nu vor fi îngrijiţi, vor fi părăsiţi de partener şi aşa mai departe. Destul de repede, ei generalizează că lucrurile sunt scăpate de sub control şi se simt complet neajutoraţi. Imaginează-ţi impactul permanenţei şi penetrabilităţii laolaltă! Soluţia atât pentru permanenţă, cât şi pentru penetrabilitate este de a vedea un lucru asupra căruia să preiei controlul în viaţa ta şi să începi să acţionezi în direcţia aceea. Pe măsură ce faci asta, câteva dintre aceste crezuri limitative vor dispărea.

Ultima categorie de crezuri, pe care Seligman o numeşte personală, eu o descriu prin sintagma *problema este personală*. Dacă noi nu vedem un eşec ca pe un semnal de a ne modifica abordarea, ci ca pe o problemă cu noi înşine, ca pe un defect al personalităţii, ne vom simţi imediat copleşiţi. Până la urmă, cum să-ţi schimbi întreaga viaţă? Nu este asta mai dificil decât să-ţi schimbi doar acţiunile dintr-un anumit domeniu? Ai grijă cu adoptarea crezului că problema este una personală. Cât de inspirat poţi să devii dacă îţi faci reproşuri?

Menţinerea acestor crezuri limitative este echivalentă cu a înghiţi sistematic doze minuscule de arsenic care, de-a lungul

timpului, se acumulează devenind o doză mortală. Deşi nu murim imediat, începem să murim emoţional în clipa în care ne atingem de ele. Aşa că trebuie să le evităm cu orice preţ. Aminteşte-ţi, atâta vreme cât tu crezi ceva, creierul tău operează pe pilot automat, filtrând orice impuls din mediu şi căutând referinţe care să-ţi confirme crezul, indiferent care e acesta.

Mintea este cea care te face sănătos sau bolnav, nenorocit sau fericit, bogat sau sărac.

– Edmund Spenser

CUM SĂ SCHIMBI UN CREZ

Toate descoperirile personale încep cu o schimbare a crezurilor. Aşadar, cum ne schimbăm? Calea cea mai eficace este aceea de *a-ţi face creierul să asocieze o durere enormă vechiului crez*. Trebuie să simţi adânc în interiorul tău nu doar că acest crez ţi-a cauzat suferinţă în trecut, ci că ţi-o cauzează şi în prezent şi, în cele din urmă, nu îţi poate aduce decât durere pe viitor. După aceea, trebuie să asociezi o plăcere extraordinară cu ideea de a adopta un crez nou, care să îţi ofere putere. Acesta este tiparul de bază pe care îl vom analiza în repetate rânduri în crearea schimbării în vieţile noastre. Aminteşte-ţi, nu putem uita niciodată că tot ceea ce facem noi, facem fie din nevoia noastră de a evita durerea, fie din dorinţa noastră de a obţine plăcerea şi **dacă asociem suficientă durere oricărui lucru, ne vom schimba.** Singurul motiv pentru care avem un crez despre ceva este că am asociat o durere enormă faptului de a nu crede sau o plăcere enormă menţinerii sale în viaţă.

În al doilea rând, *creează îndoială*. Dacă eşti într-adevăr cinstit cu tine însuţi, oare nu există câteva crezuri pe care tu le apărai cu trup şi suflet cu ani în urmă şi pe care aproape că ţi-ar fi ruşine să le recunoşti astăzi? Ce s-a întâmplat? Ceva te-a făcut să te îndoieşti: poate o nouă experienţă, poate un contraexemplu pentru fostul tău

crez. Poate că ai cunoscut câțiva ruși și ai descoperit că și ei sunt oameni la fel ca tine, că nu fac parte din vreun „imperiu al răului." Eu cred că, azi, o mulțime de americani simt o compasiune autentică pentru cetățenii sovietici deoarece îi văd ca pe simpli oameni care se zbat să aibă grijă de familiile lor. O parte din ceea ce ne-a schimbat percepțiile este reprezentată de programele de schimb în care noi chiar am cunoscut ruși și am văzut cât de multe au în comun cu noi. Am avut experiențe noi care ne-au făcut să *punem la îndoială*, ne-au întrerupt tiparele de certitudine și au început să ne clatine picioarele de referință.

Cu toate acestea, o experiență nouă nu garantează prin natura sa o schimbare a crezurilor. Oamenii pot avea o experiență care le contrazice direct crezul, totuși o reinterpretează în orice fel vor pentru a-și sprijini convingerea. Saddam Hussein a demonstrat asta în timpul Războiului din Golful Persic, insistând că el câștiga, în ciuda distrugerii care îl înconjura. La un nivel personal, o femeie dintr-unul din seminarele mele a început să resimtă anumite stări mentale și emoționale, relativ unice, susținând că eu aș fi nazist și că îmbolnăvesc persoanele din încăpere cu gaze invizibile care veneau prin instalația de aer condiționat. În timp ce încercam să o calmez încetinindu-mi tiparele de vorbire – o abordare standard pentru a face pe cineva să se relaxeze – ea a remarcat: „Vezi, deja a început să-ți încâlcească vorbirea!" Indiferent ce se întâmpla, ea a reușit să se folosească de asta pentru a-și susține convingerea că noi eram otrăviți cu toții. În cele din urmă, am putut să-i distrug tiparul. Cum faci acest lucru? Vom discuta despre asta în capitolul următor.

Experiențele noi declanșează schimbare doar dacă ne determină să ne punem la îndoială crezurile. Nu uita, **de fiecare dată când credem ceva, nu mai punem în niciun fel la îndoială lucrul acela.** În clipa în care începem să ne punem sincer crezurile sub semnul întrebării, noi nu ne mai simțim absolut siguri referitor la acestea. Începem să zgâlțâim picioare de referință ale meselor noastre cognitive și, drept urmare, începem să pierdem sentimentul

de certitudine absolută. Te-ai îndoit vreodată de abilitatea ta de a face ceva? Cum ai făcut asta? Probabil că ți-ai pus ție însuți unele întrebări proaste cum ar fi: „Dar dacă o dau în bară?" „Dacă nu merge cum trebuie?" „Dacă ei nu mă plac?" Dar întrebările pot să fie în mod evident extraordinar de însufleţitoare, dacă le folosim pentru a examina validitatea crezurilor pe care este posibil să le fi acceptat pur și simplu orbește. De fapt, multe dintre crezurile noastre sunt sprijinite de informații pe care le-am primit de la alții și pe care nu am reușit să le punem la îndoială la momentul acela. Dacă le examinăm, am putea descoperi că ceea ce am crezut inconștient timp de ani întregi ar putea să fie bazat pe un set fals de presupoziții.

Dacă folosești o mașină de scris sau un computer, sunt sigur că vei aprecia acest exemplu. De ce crezi că aranjarea tradițională a literelor, numerelor și simbolurilor pe 99% din toate dispozitivele de tastare este acceptată în mod universal în jurul lumii? (Apropo, dispunerea caracterelor este cunoscută sub numele QWERTY. Dacă tastezi, știi că acestea sunt caracterele pe rândul din stânga sus al tastaturii tale.) Evident că această aranjare a fost gândită ca fiind cea mai eficientă configurație pentru a sprijini viteza de tastare, nu-i așa? Majoritatea oamenilor nu o pun niciodată sub semnul întrebării; până la urmă, QWERTY există de 120 de ani. Dar în realitate, QWERTY este aproape cea mai *ineficientă* configurație pe care ți-o poți imagina! Numeroase programe, cum ar fi Tastatura Simplificată Dvorak au dovedit că pot reduce erorile și pot mări viteza în mod radical. Adevărul este că QWERTY a fost proiectată intenționat *pentru a-l încetini pe dactilograf* într-o epocă în care părțile mașinii de scris se mișcau atât de încet, încât acestea se blocau dacă operatorul tasta prea repede.

De ce am rămas agățați de tastatura QWERTY timp de 120 de ani? În 1882, când aproape toată lumea tasta prin metoda caută-caracterul-și-apasă-tasta, o femeie care dezvoltase metoda de a tasta cu opt degete a fost provocată, de către un alt profesor, la un concurs de dactilografiere. Ea a angajat un dactilograf profesionist care să o reprezinte, un bărbat care memorase tastatura QWERTY. Cu

avantajul memorării și cu metoda celor opt degete, el a putut să-și învingă adversarul, care a folosit metoda caută-caracterul-și-apasă-tasta cu patru degete pe o altă tastatură. Așa că începând din momentul acela, QWERTY a devenit standardul pentru „viteză" și nici măcar o persoană nu a mai pus la îndoială referința pentru a vedea cât de validă este. Câte alte crezuri ai în viața cotidiană referitoare la cine ești, sau la ce poți sau nu poți să faci, sau la cum ar trebui să se comporte oamenii sau la ce înzestrări au copiii tăi, pe care, de asemenea, nu reușești să le pui la îndoială – crezuri care te privează de putere, pe care ai început să le accepți și care îți limitează viața și de care nici măcar nu ești conștient?

Dacă pui sub semnul întrebării ceva suficient de mult, în cele din urmă vei începe să te îndoiești de acel ceva. Asta include lucrurile pe care le crezi în mod absolut, „fără nicio umbră de îndoială." Cu ani în urmă, am avut ocazia unică de a lucra cu Armata S.U.A., cu care am negociat un contract pentru a reduce anumiți timpi de antrenament pentru domenii specializate. Efortul meu a avut atât de mult succes, încât am trecut și prin autorizarea pentru strict secret și am avut ocazia de a modela unul dintre oficialii de vârf din CIA, un bărbat care ajunsese acolo pornind de la baza organizației. Permite-mi să-ți spun că aptitudinile pe care el și alții asemenea lui le-au dezvoltat pentru a clătina convingerile altei persoane și a-i modifica crezurile sunt absolut șocante. Ei creează un mediu care îi face pe oameni să se îndoiască de ceea ce au crezut dintotdeauna și apoi le oferă idei și experiențe noi care să susțină adoptarea noilor crezuri. Urmărirea vitezei cu care pot schimba crezurile cuiva este aproape înfricoșătoare și totuși este puternic de fascinantă. Am învățat să folosesc aceste tehnici pe mine însumi pentru a deveni capabil să mă debarasez de crezurile mele care mă privează de putere și să le înlocuiesc cu unele care îmi oferă putere.

Crezurile noastre au niveluri diferite de certitudine și intensitate emoțională și este important să știm exact cât de intense sunt. De fapt, eu am clasificat crezurile în trei categorii: **opinii**, **crezuri** și **convingeri**. O **opinie** este ceva în legătură cu care ne simțim relativ

siguri, dar certitudinea este doar temporară deoarece poate fi schimbată cu ușurință. Tăblia noastră cognitivă de masă se sprijină pe picioare de referință șubrede și neverificate care ar putea să se bazeze pe impresii. De exemplu, mulți oameni l-au perceput inițial pe George Bush ca pe un „molâu", bazându-se doar pe tonul vocii sale. Dar atunci când au văzut că a reușit să obțină sprijin de la lideri din întreaga lume și să se descurce în mod eficace cu invadarea Kuweitului de către Saddam Hussein, a existat o deplasare clară în sondajele opiniei publice. Bush a urcat la una dintre cele mai înalte cote de popularitate publică ale oricărui președinte din istoria modernă. Dar până la momentul în care tu vei citi asta, este posibil ca această opinie culturală să se fi schimbat. Aceasta este natura opiniilor: ele pot fi influențate cu ușurință și se bazează de regulă pe doar câteva referințe asupra cărora o persoană s-a focalizat pe loc. Pe de altă parte, un crez se formează atunci când începem să dezvoltăm o bază mult mai largă de repere picioare și mai ales repere picioare despre care avem emoții puternice. Aceste referințe ne dau un sens absolut al certitudinii referitor la ceva. Și iarăși, așa cum am spus anterior, aceste referințe pot să vină într-o multitudine de forme: orice, de la experiențele noastre personale până la informații pe care le-am absorbit din alte surse sau chiar lucruri pe care ni le-am imaginat în culori vii.

Oamenii cu crezuri au un nivel de certitudine atât de puternic, încât sunt frecvent nereceptivi la informații noi. Dar dacă ai un raport comunicând cu ei, este posibil să le întrerupi tiparul de închidere și să îi determini să își pună la îndoială referințele astfel încât să înceapă să accepte informații noi. Asta creează suficiente dubii pentru a destabiliza vechile referințe și pentru a face loc unui nou crez. Cu toate acestea, o **convingere** eclipsează un crez, în principal datorită intensității emoționale pe care persoana o asociază unei idei. O persoană care deține o convingere nu doar că se simte sigură, dar se înfurie chiar și dacă acea convingere este pusă sub semnul întrebării. O persoană cu o convingere nu este dispusă să-și pună vreodată la îndoială referințele, chiar și pentru o clipă; aceasta este

complet refractară la informații noi, adeseori până în punctul unei obsesii. Spre exemplu, de-a lungul veacurilor, fanaticii au avut convingerea că imaginea lor despre Dumnezeu este singura corectă și ei chiar vor ucide pentru a menține acele crezuri. Convingerea credincioșilor adevărați a fost exploatată, de asemenea, de pretinși mântuitori care își camuflau intențiile criminale sub masca sfințeniei; asta este ceea ce a determinat un grup de oameni care locuiau în Guyana să-și otrăvească propriii copii și apoi pe ei înșiși, bând Kool-Aid cu cianură, sub îndrumarea sceleratului mesianic Jim Jones.

Desigur, convingerea înfocată nu este apanajul exclusiv al fanaticilor. Aceasta aparține oricărei persoane cu un grad suficient de mare de angajament și de loialitate față de o idee, un principiu sau o cauză. Spre exemplu, cineva care nu este de acord în mod tranșant cu practica testelor nucleare subterane are un crez, dar cineva care întreprinde *o acțiune – chiar și o acțiune pe care ceilalți nu o apreciază sau nu o aprobă*, cum ar fi să demonstreze într-un marș de protest la un reactor nuclear, are o convingere. Cineva care se plânge de situația învățământului public are un crez, pe când cineva care chiar se oferă voluntar într-un program de educare pentru a încerca să facă o diferență are o convingere. Cineva care își imaginează cum ar fi să dețină o echipă de hochei pe gheață are o opinie despre dorința sa, pe când cineva care face orice este nevoie pentru a aduna resursele necesare achiziționării unei francize are o convingere. Care este diferența? Evident, aceasta se află în acțiunile pe care cineva este dispus să le întreprindă. De fapt, cineva cu o convingere este atât de pasionat de crezul său, încât este dispus chiar să riște să fie respins sau să se facă de râs de dragul convingerii sale.

Totuși, probabil cel mai mare factor singular care separă crezul de convingere este că o convingere a fost de regulă declanșată de evenimente emoționale semnificative, în timpul cărora creierul creează conexiunea: „Dacă nu cred asta, voi avea o durere enormă. *Dacă* aș schimba acest crez, *atunci* aș renunța la întreaga mea identitate, la tot ceea ce a reprezentat viața mea, ani întregi." Menținerea

convingerii devine astfel crucială pentru însăși supraviețuirea persoanei. Acest lucru poate fi periculos deoarece de fiecare dată când nu suntem nici măcar dispuși să privim sau să luăm în considerare posibilitatea ca propriile noastre crezuri să fie neconforme cu realitatea, noi ne prindem singuri în capcana rigidității care ne-ar putea condamna în cele din urmă la eșecuri pe termen lung. Uneori, ar putea să fie mai adecvat să avem un crez despre ceva decât o convingere.

Dacă privim la partea bună a lucrurilor, convingerile – prin pasiunile pe care le inspiră în noi – pot să ne confere putere deoarece ele ne constrâng să acționăm. Conform dr. Robert P. Abelson, profesor de psihologie și științe politice la Universitatea Yale, „Crezurile sunt asemenea bunurilor și convingerile sunt pur și simplu bunuri mai de preț care îi permit unui individ să muncească cu pasiune pentru realizarea fie la scară mare, fie la nivel individual a obiectivelor, proiectelor, dorințelor și aspirațiilor."

Adeseori, cel mai bun lucru pe care poți să îl faci pentru a ajunge să stăpânești la perfecție orice domeniu al vieții tale este să ridici un crez la rang de convingere. Nu uita, convingerea are puterea de a te motiva să acționezi, de a te face să înfrunți tot felul de obstacole. Crezurile pot și ele să facă asta, dar este posibil ca unele zone din viață să aibă nevoie de intensitatea emoțională suplimentară a convingerii. Spre exemplu, convingerea că nu trebuie niciodată să îți permiți ție însuți să devii supraponderal te va constrânge să faci în mod consecvent alegeri sănătoase în ceea ce privește stilul de viață, permițându-ți să ai parte de mai multă plăcere în viață și ferindu-te, poate, de un atac de cord. Convingerea că tu ești o persoană inteligentă care poate găsi oricând o modalitate de a întoarce lucrurile în favoarea sa te poate ajuta să traversezi unele dintre cele mai dificile perioade din viața ta.

Deci, cum poți crea o convingere? 1) Începe cu crezul elementar. 2) Consolidează-ți crezul adăugând referințe noi și puternice. Spre exemplu, să spunem că ai hotărât să nu mai mănânci niciodată carne. Pentru a-ți întări hotărârea, vorbește cu oameni care au ales

un stil de viaţă vegetarian sau vegan: ce motive i-au determinat să îşi schimbe dieta şi care au fost efectele asupra sănătăţii lor şi în alte zone ale vieţii? În plus, începe să studiezi impactul fiziologic pe care îl au proteinele animale. Cu cât dezvolţi mai multe referinţe şi cu cât mai emoţionale sunt acestea, cu atât mai puternică va deveni convingerea ta. 3) Găseşte apoi un eveniment declanşator sau, altminteri, creează unul propriu. Asociază-te pe tine însuţi pe de-a-ntregul întrebând „Cât mă va costa dacă nu o fac?" Pune întrebări care creează intensitate emoţională pentru tine. De exemplu, dacă vrei să creezi o convingere că nu vei mai abuza de droguri, acţionează astfel încât consecinţele dureroase ale abuzului de droguri să pară reale pentru tine vizionând filme sau, încă şi mai bine, vizitând un adăpost pentru a vedea direct de la sursă devastarea provocată de abuzul de droguri. Dacă ai jurat că te vei lăsa de fumat, vizitează secţia de terapie intensivă a unui spital pentru a vedea pacienţii cu emfizem stând în corturi de oxigen sau pentru a vedea o radiografie cu plămânii negri ai unui fumător. Genul acesta de experienţe au puterea de a te împinge până la extrem şi de a stabili convingerea adevărată. 4) În cele din urmă, acţionează. Fiecare acţiune pe care o întreprinzi îţi consolidează angajamentul şi îţi creşte nivelul intensităţii emoţionale şi nivelul convingerii.

Una dintre provocările convingerilor este că acestea se bazează adeseori pe entuziasmul altor oameni faţă de crezurile tale. Foarte des oamenii cred ceva pentru că tot restul lumii crede. În psihologie, acest lucru este cunoscut sub numele de **dovadă socială**. Dar dovada socială nu este întotdeauna precisă. Când oamenii nu sunt siguri ce să facă, ei privesc la ceilalţi pentru îndrumare. În cartea doctorului Robert Cialdini, *Influence*[*] (*Influenţă*), acesta descrie un experiment clasic în care cineva strigă „Viol!" pentru a fi auzit de un subiect, în timp ce două persoane (complici ai testului) ignoră strigătele de ajutor şi merg înainte. Subiectul nu ştie dacă să răspundă chemărilor sau nu, dar când le vede pe celelalte persoane com-

[*] Volum apărut în limba română la editura Business Tech, în 2008, cu titlul *Totul despre psihologia persuasiunii – Influenţare* (n.red.)

portându-se de parcă totul este în ordine, acesta hotărăște că strigătele după ajutor sunt nesemnificative și că le va ignora la rândul său.

Utilizarea dovezii sociale este o modalitate grozavă de a-ți limita viața – de a o face asemenea vieților tuturor celorlalți. Una dintre cele mai puternice dovezi sociale pe care o folosesc oamenii este informația pe care o primesc de la „experți." Dar au experții întotdeauna dreptate? Gândește-te la medicii noștri de-a lungul anilor. Nu a trecut prea multă vreme de când doctorii cei mai informați credeau în mod absolut în proprietățile curative ale lipitorilor! Și chiar în generația noastră, doctorii le dădeau femeilor un medicament cu un nume liniștitor pentru grețurile matinale – Bendectin, care sună ca „binecuvântare"– care s-a dovedit a fi corelat cu defecte la naștere. Bineînțeles, acești doctori prescriau medicamentul deoarece companiile farmaceutice, adică *experții* farmaceutici, le oferiseră certitudinea că era cel mai bun medicament disponibil pe piață. Care este lecția? Încrederea orbească în experți nu este recomandată. Nu accepta orbește nici tot ceea ce spun *eu*! Ia în considerare lucrurile în contextul propriei tale vieți; are sens pentru tine?

Uneori nu poți avea încredere nici în dovezile furnizate de simțurile tale, după cum ilustrează povestea lui Copernic. Pe vremea acestui important astronom polonez, toată lumea știa că Soarele se învârte în jurul Pământului. De ce? Pentru că oricine putea să iasă afară, să arate spre cer și să spună: „Vezi? Soarele s-a deplasat de-a lungul cerului. Evident că pământul este centrul universului." Dar în 1543, Copernic a elaborat primul model corect al sistemului nostru solar. El, asemenea multor altor uriași de-a lungul vremii, a avut curajul să pună la îndoială „înțelepciunea" experților și, în cele din urmă, adevărul teoriilor sale a câștigat acceptarea în rândul populației obișnuite, deși nu în timpul vieții sale.

DUREREA ESTE INSTRUMENTUL SUPREM PENTRU SCHIMBAREA UNUI CREZ

Din nou, durerea este încă cea mai puternică modalitate de a schimba un crez. O exemplificare grozavă a forței crezurilor modificate s-a produs în emisiunea lui Sally Jessy Raphael, când o femeie curajoasă a stat în fața unei audiențe de studio și a uneia mondiale pentru a renunța la alianța sa cu organizația rasistă Ku Klux Klan. În mod ironic, ea participase la aceeași emisiune cu doar o lună mai devreme, ca membră într-un consiliu de femei din KKK agitându-se împotriva tuturor celor care nu le împărtășeau convingerile despre rasă, strigând furioasă că amestecul rasial – educațional, economic sau social – avea să ducă la ruinarea țării și a locuitorilor săi. Ce a dus la schimbarea atât de drastică a crezurilor sale? Trei lucruri: primul, o tânără femeie din publicul primei emisiuni se ridicase în picioare, plângând, și pledase pentru înțelegere. Soțul și copilul ei erau hispanici și ea a hohotit că nu îi vine să creadă că un grup de oameni poate să dea dovadă de atâta ură.

Al doilea, zburând cu avionul spre casă, ea a țipat la fiul său (care apăruse cu ea, dar care nu îi împărtășea părerile) pentru că „o făcuse de râs" la televiziunea națională. Celelalte femei l-au criticat sever pentru că a fost lipsit de respect și i-au citat din Biblie: „Cinstește pe tatăl tău și pe mama ta." Fiul ei de șaisprezece ani a răspuns spunând că este sigur că Dumnezeu nu vrea ca el să respecte răul pe care ea îl susținea și s-a dat imediat jos din avion în Dallas, jurând să nu se mai întoarcă niciodată acasă. În timp ce femeia și-a continuat zborul spre casă, mintea ei a alergat la evenimentele zilei și a început, de asemenea, să se gândească la războiul pe care țara ei îl purta în Orientul Mijlociu. Ea și-a amintit în ziua aceea de cuvintele unui alt membru din public care sunau astfel: „Bărbați și femei tineri de culoare sunt acolo, luptând nu doar pentru ei înșiși, ci, de asemenea, și pentru *tine*." Ea s-a gândit la fiul său, la cât de mult îl iubea și la cât de răzbunătoare fusese față de el. Oare avea ea să lase acel scurt schimb de cuvinte dintre ei să fie ultimul? Până și

gândul la acest lucru era prea dureros pentru a-i face față. Ea trebuia să facă o schimbare imediat.

Ca urmare a acestei experiențe, a spus ea publicului, a primit un mesaj de la Dumnezeu la care a fost imediat atentă: să iasă din Klan și să înceapă să iubească pe toată lumea în mod egal, ca pe frații și surorile ei. Cu siguranță că îi vor lipsi prietenele sale – va fi ostracizată de grup – dar ea spune că sufletul său este acum curățat și că își va lua viața de la capăt cu o conștiință curată.

Este vital să ne analizăm crezurile și consecințele acestora, să ne asigurăm că acestea ne conferă putere. Cum știi ce crezuri să adopți? Răspunsul este să găsești pe cineva care obține rezultatele pe care le dorești cu adevărat în viața ta. Aceste persoane sunt modelele de urmat care îți pot furniza o parte dintre răspunsurile pe care le cauți. Invariabil, în spatele tuturor oamenilor de succes se află un anumit set de crezuri însuflețitoare.

Modul prin care putem să ne extindem viețile constă în a modela viețile acelor oameni care au deja succes. Acest proces este puternic, este amuzant și persoanele acestea sunt disponibile peste tot în jurul tău. Totul se rezumă la a pune întrebări: „Ce crezi tu că te face diferit? Care sunt crezurile pe care tu le susții și care te separă de ceilalți?" Cu ani în urmă, am citit o carte cu titlul *Meetings with Remarkable Men* [*] și am folosit-o ca temă pentru a-mi influența viața. De atunci, am devenit un căutător al excelenței, căutând în mod constant bărbații și femeile de elită din cultura noastră pentru a le descoperi crezurile, valorile și strategiile de obținere a succesului.

Cu doi ani în urmă am elaborat *POWER-TALK!,* revista mea audio lunară în care le iau interviuri acestor uriași. De fapt, multe dintre distincțiile cheie pe care vi le împărtășesc în această carte au fost făcute ca urmare a interviurilor cu câteva dintre aceste persoane care reprezintă elita în domeniile lor specifice de activitate. Având un angajament de a distribui aceste interviuri, ultimele mele

---

[*] Volumul, sub semnătura lui G.I. Gurdjieff, a apărut în limba română în 2014 la editura Curtea Veche, cu titlul Întâlniri cu oameni remarcabili (n.red.)

gânduri şi un rezumat al unei cărţi bestseller la nivel naţional în fiecare lună, am dezvoltat un plan consistent nu doar pentru a conferi putere altor oameni, dar pentru a mă mă perfecţiona şi pe mine în mod constant, de asemenea. Voi fi fericit să te ajut în modelarea altor oameni de succes prin programul meu, dar aminteşte-ţi: nu eşti limitat la mine. Modelele de care ai nevoie te înconjoară în fiecare zi. (Procesul de a descoperi exact ce anume fac oamenii pentru a obține anumite rezultate este numit în NLP modelare.)

Noi suntem ceea ce gândim.
Tot ceea ce suntem noi se înalță
Cu gândurile noastre.
Cu gândurile noastre,
Noi ne făurim lumea.

– Buddha

Timp de aproape un deceniu le-am vorbit oamenilor în cadrul seminarelor mele Living Health despre corelaţia directă dintre procentajul ridicat al proteinelor animale din dieta americană tipică şi incidenţa ridicată a celor doi ucigaşi majori ai acestei ţări: bolile de inimă şi cancerul. Făcând asta, am contrazis unul dintre sistemele de crezuri care a influenţat foarte semnificativ destinul nostru fizic pe parcursul ultimilor treizeci şi cinci de ani: tabelul celor „Patru Grupe Alimentare de Bază" care recomandă porţii zilnice generoase de carne, pui sau peşte. Totuşi, în ziua de azi, oamenii de ştiinţă au stabilit, dincolo de orice umbră de îndoială, o relaţie directă între consumarea proteinelor animale şi expunerea la riscul de a dezvolta o boală cardiovasculară şi cancer. De fapt, cei 3000 de membri ai Comitetului Medicilor pentru Medicină Responsabilă au solicitat Departamentului Agriculturii să scoată carnea, peştele, carnea de pasăre, ouăle şi produsele lactate din porţiile zilnice recomandate. Şi guvernul însuşi se gândeşte să transforme cele patru grupe alimentare de bază în şase, reducând carnea, carnea de pasăre şi peştele la doar un procent micuţ din întreg. Această schimbare masivă

de crezuri a scandalizat numeroase cercuri. Cred că acest lucru urmează un tipar pe care îl observăm de-a lungul istoriei și pe tot cuprinsul culturii noastre și este pur și simplu acesta:

Așa cum spunea filosoful german Arthur Schopenhauer, toate adevărurile trec prin trei etape.

În prima este ridiculizat.
În a doua întâmpină o opoziție violentă.
În cele din urmă, este acceptat ca fiind evident.

Aceste idei despre proteinele animale erau înainte ridiculizate; acum întâmpină o opoziție violentă. În cele din urmă, acestea vor fi acceptate – dar nu înainte ca multe alte persoane să se îmbolnăvească sau chiar să moară din cauza crezurilor lor limitative despre cât de importante sunt pentru corpul lor cantitățile excesive de proteine animale.

Și în afaceri avem un set de crezuri false care ne conduc pe un drum de frustrare economică și, după spusele câtorva, spre un potențial dezastru. Economia noastră întâmpină dificultăți, practic, în fiecare sector. De ce? Am găsit un indiciu într-un articol pe care l-am citit în revista *Forbes* din martie 1991. Acest articol descrie două mașini – Chrysler-Plymouth Laser și Mitsubishi Eclipse – și observă cum Chrysler a avut în medie doar treisprezece vânzări ale mașinii lor per reprezentanță, în vreme ce Mitsubishi a înregistrat în medie peste 100! Ai putea spune: „Ce altceva e nou? Japonezii bat măr companiile americane în vânzarea de mașini." Dar remarcabil este că aceste două mașini sunt exact la fel – ele au fost construite prin parteneriatul dintre aceste două companii. Singurele diferențe dintre Laser și Eclipse sunt numele și compania care le vinde. Cum se poate așa ceva? După cum e posibil să fi ghicit deja, cercetările care au investigat cauza discrepanței în vânzări au arătat că oamenii vor să cumpere mașini japoneze deoarece cred că acestea sunt de o calitate superioară. În acest caz, problema este că avem de-a face cu un crez fals. Mașina companiei americane are aceeași calitate deoarece este chiar aceeași mașină.

De ce ar crede consumatorii așa ceva? Evident, pentru că japonezii au creat o *reputație* pentru calitate, furnizându-ne numeroase referințe care să o susțină – chiar până în punctul în care nu-i mai punem la îndoială validitatea. Este posibil să te surprindă că angajamentul japonez pentru creșterea calității este de fapt rezultatul unui export american în persoana dr.-lui W. Edwards Deming. În 1950, acest renumit expert în controlul calității a fost adus în Japonia de generalul MacArthur, care era frustrat de baza industrială a unei Japonii devastate de război unde nu putea nici măcar să fie sigur că va putea termina un apel telefonic. La solicitarea Uniunii Japoneze a Oamenilor de Știință și a Inginerilor, Deming a început să-i instruiască pe japonezi cu privire la principiile sale privind controlul total al calității. Când auzi asta, te gândești imediat că se referă la monitorizarea calității unui produs fizic? Nimic mai departe de adevăr. Deming i-a învățat pe japonezi paisprezece principii și un crez central, de bază, care este practic fundamentul tuturor deciziilor luate în fiecare corporație japoneză multinațională majoră și de succes până în ziua de azi.

Crezul central este pur și simplu următorul: un angajament constant, fără sfârșit, de a crește în mod consistent calitatea afacerii lor în fiecare zi, ce le va oferi puterea de a domina piețele lumii. Deming i-a învățat că termenul de calitate nu este doar o chestiune de a respecta un anumit standard, ci era mai curând un proces viu și dinamic al perfecționării nesfârșite. Acesta le-a promis că dacă vor respecta principiile pe care el le predase, în decurs de cinci ani ei vor inunda lumea cu produse de calitate, iar în decurs de unul sau două decenii vor deveni una dintre puterile economice dominante ale lumii.

Mulți s-au gândit că proclamațiile lui Deming erau nebunești. Dar japonezii l-au crezut pe cuvânt și în ziua de astăzi el este venerat ca părintele „miracolului japonez." De fapt, în fiecare an, începând cu 1950, cea mai înaltă distincție pe care o poate primi o companie japoneză este Premiul Național Deming. Această distincție este conferită la televizunea națională și este utilizată pentru a

recunoaşte meritele companiei care reprezintă cel mai înalt nivel al creşterilor în calitatea produselor, serviciului, managementului şi sprijinirii angajaţilor de pe cuprinsul Japoniei.

În 1983, Ford Motor Company l-a angajat pe dr. Deming să susţină o serie de seminare de management. Unul dintre participanţi a fost Donald Petersen, care mai târziu avea să ajungă preşedintele Ford şi care a pus în practică principiile lui Deming în întreaga companie. Petersen a decis: „Avem nevoie de acest om pentru a ne redresa compania." La vremea aceea, Ford pierdea miliarde de dolari pe an. După ce Deming a fost angajat, el le-a schimbat credinţa tradiţională occidentală de la „Cum ne putem creşte volumul şi cum putem scădea costurile?" la „Cum putem îmbunătăţi calitatea produselor noastre şi să o facem astfel încât calitatea să nu ne coste mai mult pe termen lung?" Ford şi-a reorganizat întreaga focalizare pentru a face din calitate o prioritate de top, aşa cum se reflectă din sloganul lor publicitar, "Quality is Job 1" – Calitatea este prima sarcină., iar prin implementarea sistemelor lui Deming, în decurs de trei ani, Ford a trecut de la un deficit uluitor la poziţia dominantă din domeniu cu un *profit de 6 miliarde de dolari!*

Cum au făcut asta? Ei au descoperit că percepţia americană a calităţii japoneze, deşi frustrantă, avea să-i înveţe multe. Spre exemplu, Ford a contractat o companie japoneză să realizeze jumătate din transmisiile pentru una dintre maşinile lor, pentru a susţine un volum mare. Pe parcurs, ei au descoperit cum consumatorul american solicita transmisii japoneze. De fapt, aceştia erau dispuşi să-şi treacă numele pe o listă de aşteptare şi chiar să plătească mai mulţi bani pentru ele! Asta i-a supărat pe mulţi dintre membrii conducerii Ford, a căror primă reacţie a fost: „Păi, este doar un crez fals al oamenilor din cultura noastră; ei sunt condiţionaţi să răspundă în felul acesta." Dar sub conducerea lui Deming, transmisiile au fost testate şi au descoperit că în realitate transmisia Ford era mult mai zgomotoasă, se defecta mult mai des şi era returnată mai des decât cea japoneză, care nu avea practic nicio problemă, nicio vibraţie şi niciun sunet. Deming i-a învăţat pe membrii echipei Ford că

întotdeauna calitatea costă mai puțin. Asta era exact opusul a ceea ce credeau majoritatea oamenilor: că puteai să obții doar anumite nivele de calitate înainte să pierzi controlul asupra costurilor. Atunci când experții au dezmembrat și au măsurat toate piesele, au constatat că toate respectă standardele specificate în manualul Ford, aceleași standarde pe care le trimiseseră și japonezilor. Dar atunci când au măsurat transmisiile japoneze, ei nu au găsit practic nicio diferență măsurabilă la vreuna dintre ele! De fapt, transmisiile au trebuit să fie aduse într-un laborator și măsurate *sub un microscop* pentru a detecta diferențe.

De ce a aplicat această companie japoneză standarde de calitate chiar mai înalte decât cele solicitate de contract? Ei au crezut că este *mai ieftină calitatea*, că dacă ei ar crea un produs de calitate, nu doar că ar avea clienți mulțumiți, ci și clienți loiali–clienți care ar fi dispuși să aștepte la coadă și să plătească mai mulți bani pe produsul lor. Ei operau din cadrul aceluiași crez central care i-a propulsat într-una dintre pozițiile de top de pe piață în lume: un angajament pentru o îmbunătățire neîntreruptă și o îmbunătățire constantă a calității vieții pentru clienții lor. **Acest crez a fost un export american–unul pe care cred că trebuie să îl repatriem pentru a schimba direcția viitorului nostru economic.**

Un crez toxic care poate să ne distrugă puterea economică a națiunii este ceea ce Deming numește *să gestionezi după cifrele vizibile,* crezul corporatist convențional conform căruia profiturile se obțin prin reducerea costurilor și creșterea veniturilor. Un exemplu notabil s-a produs când Lynn Townsend a preluat conducerea Chrysler în timpul unei crize a vânzărilor din întregul sector economic. Townsend a încercat imediat să crească veniturile, dar, cel mai important, el a redus costurile. Cum? A concediat două treimi din personalul tehnic. Pe termen scurt, părea că a luat decizia corectă. Profitabilitatea a crescut brusc și el a fost numit erou. Dar în decurs de câțiva ani, Chrysler se zbătea din nou cu dificultățile financiare. Ce se întâmplase? Ei bine, cu siguranță că nu exista un factor singular. Dar, pe termen lung, este posibil ca deciziile luate de Townsend

să fi distrus baza calitativă de care depindea succesul companiei. Adeseori, sunt recompensaţi chiar oamenii care fac rău companiilor noastre deoarece ei produc rezultate pe termen scurt. Uneori, noi tratăm simptomele unei probleme în timp ce alimentăm cauza. Trebuie să avem grijă cum interpretăm rezultatele. Spre deosebire de Chrysler, unul dintre cei mai importanţi factori în redresarea Ford Motor Company a fost personalul care se ocupa de design, care a venit cu ideea unei maşini noi, numită Taurus. Calitatea acelei maşini a stabilit un nou standard pentru Ford şi consumatorii au cumpărat-o în număr mare.

Ce putem să învăţăm noi din toate acestea? Crezurile pe care le menţinem în afaceri şi în viaţă ne controlează toate deciziile şi, prin urmare, viitorul. Unul dintre cele mai importante crezuri globale pe care noi doi îl putem adopta este crezul că pentru a avea succes şi a fi fericiţi, noi trebuie să îmbunătăţim constant calitatea vieţilor noastre, să ne dezvoltăm şi să ne extindem în mod constant.

Acest principiu este înţeles bine în Japonia. De fapt, ca urmare a influenţei lui Deming, în companiile japoneze există un cuvânt care este folosit constant în discuţiile despre afaceri sau relaţii. Cuvântul respectiv este *kaizen*. Acest cuvânt înseamnă la propriu îmbunătăţire constantă şi cuvântul este constant utilizat în limba lor. Ei vorbesc frecvent despre *kaizen*-ul deficitului lor comercial, *kaizen*-ul liniei de fabricaţie, *kaizen*-ul propriilor relaţii personale. Prin urmare, ei cercetează constant moduri de îmbunătăţire. Apropo, *kaizen* se bazează pe principiul îmbunătăţirii treptate, îmbunătăţirilor simple. Dar japonezii înţeleg că prelucrările minuscule realizate *zilnic* încep să creeze îmbunătăţiri compuse la un nivel la care majoritatea oamenilor nu visează niciodată. Japonezii au un proverb: „Dacă un om nu a mai fost văzut vreme de trei zile, prietenii săi ar trebui să-l privească atent şi să vadă ce schimbări s-au abătut asupra lui." Uimitor, dar nu surprinzător, noi nu avem niciun cuvânt echivalent cu *kaizen* în engleză.

Cu cât am început să observ mai mult impactul *kaizen*-ului în cultura de afaceri japoneză, mi-am dat seama că era un principiu de

organizare care avea un efect extraordinar în viața mea. Propriul meu angajament de a mă perfecționa constant, de a-mi ridica constant propriile standarde pentru o viață de calitate este ceea ce m-a făcut să fiu atât fericit, cât și încununat de succes. Mi-am dat seama că noi toți avem nevoie de un cuvânt pentru a ne ancora pe noi înșine în centrul Perfecționării Constante și Neîncetate. Atunci când creăm un cuvânt, noi codificăm înțeles și creăm un fel de a gândi. Cuvintele pe care le folosim în mod constant alcătuiesc cadrul pentru felul în care gândim și ne afectează până și luarea deciziilor.

Ca urmare a acestei înțelegeri, eu am creat o mnemonică simplă: **CANI!** care e acronimul pentru Constant And Never-ending Improvement (Perfecționarea Constantă și Ne-încetată). Eu cred că nivelul de succes de care avem parte în viață este direct proporțional cu gradul angajamentului nostru față de CANI!, față de perfecționarea constantă și neîncetată. CANI! nu este un principiu legat doar de afaceri, ci de fiecare aspect al vieților noastre. În Japonia, se vorbește frecvent de controlul calității la nivelul companiei. Eu cred că trebuie să ne concentrăm pe CANI! în afacerea noastră, pe CANI! în relațiile noastre personale, pe CANI! în legătura noastră spirituală, pe CANI! în sănătatea noastră și pe CANI! în finanțele noastre. Cum putem realiza îmbunătățiri constante și neîncetate în fiecare dintre aceste sectoare? Asta face ca viața să fie o aventură incredibilă în care noi așteptăm întotdeauna cu nerăbdare să ajungem la nivelul următor.

CANI! este o adevărată disciplină. Dar nu poate fi exersată doar din când în când, în momentele când ai chef. Trebuie să fie un **angajament constant sprijinit de acțiune.** Esența CANI! este perfecționarea continuă, treptată, chiar minusculă, care *pe termen lung* sculptează o capodoperă de proporții colosale. Dacă ai vizitat vreodată Marele Canion știi despre ce vorbesc. Ai fost martorul frumuseții care inspiră venerație produsă de milioanele de ani de schimbare treptată, în vreme ce râul Colorado și numeroșii săi afluenți au dăltuit continuu rocile pentru a crea una dintre cele Șapte Minuni Naturale ale Lumii.

Majoritatea oamenilor nu se simt niciodată siguri deoarece ei își fac întotdeauna griji fie că își vor pierde jobul, fie că vor pierde banii pe care îi au deja, fie își vor pierde soțul/soția, fie își vor pierde sănătatea și așa mai departe.

Singura siguranță reală în viață provine din a ști că în fiecare zi te îmbunătățești pe tine însuți cumva, că tu crești valoarea celui care ești și că ești valoros pentru compania ta, prietenii tăi și familia ta. **Eu nu-mi fac griji pentru *menținerea* calității vieții mele deoarece în fiecare zi eu lucrez la** îmbunătățirea **acesteia.** Eu mă străduiesc constant să învăț și să realizez distincții noi și mai puternice despre modurile de a aduce valoare în viețile celorlalți oameni. Asta îmi oferă un sentiment al certitudinii că pot învăța întotdeauna, că mă pot extinde întotdeauna, că mă pot dezvolta întotdeauna.

CANI! nu înseamnă că nu te confrunți niciodată cu dificultăți. De fapt, poți îmbunătăți ceva doar dacă îți dai seama că acel lucru nu este tocmai bun, că nu se află încă la nivelul la care ar trebui să fie. Obiectivul CANI! este de a descoperi probleme în devenire și de a le rezolva înainte ca ele să devină crize. La urma urmei, cel mai bun moment pentru a ucide un „monstru" este atunci când acesta este încă mic.

Ca parte integrantă a angajamentului meu personal față de CANI!, la sfârșitul fiecărei zile îmi pun mie însumi aceste întrebări: ce am învățat astăzi? Cu ce am contribuit sau ce am îmbunătățit? Ce m-a bucurat? Dacă îți îmbunătățești constant, în fiecare zi, abilitatea de a te bucura de viață, atunci tu o vei simți la un nivel de bogăție la care majoritatea oamenilor nici nu visează.

MICILE ÎMBUNĂTĂȚIRI SUNT CREDIBILE ȘI, PRIN URMARE, REALIZABILE!

Pat Riley, care a lucrat în trecut cu echipa Los Angeles Lakers, este antrenorul cu cel mai mare număr de victorii din istoria NBA. Unii spun că el a avut noroc deoarece a avut jucători atât de incredibili. Este adevărat că a avut jucători incredibili, dar numeroși oameni au

avut resursele pentru a reuşi şi nu au făcut-o în mod constant. Abilitatea lui Pat de a face asta s-a bazat pe angajamentul său faţă de CANI! De fapt, el a spus la începutul sezonului din 1986 că s-a confruntat cu o dificultate majoră. Mulţi dintre jucători reuşiseră ceea ce credeau a fi cel mai bun sezon al lor în anul anterior, dar tot pierduseră în faţa celor de la Boston Celtics. În căutarea unui plan credibil care să-i determine pe jucători să treacă la nivelul următor, el a ales tema îmbunătăţirilor mici. I-a convins pe jucători că o îmbunătăţire a calităţii jocului lor cu doar 1% peste cel mai bun rezultat personal va avea un impact major în sezonul respectiv. Acesta pare ridicol de mic, dar când te gândeşti la doisprezece jucători care îşi cresc cu 1% abilităţile pe terenul de sport în cinci domenii, efortul combinat creează o echipă care este cu *60% mai eficace* decât înainte. O diferenţă generală de 10% ar fi probabil suficientă pentru a câştiga încă un campionat. Totuşi, valoarea reală a acestei filosofii este aceea că toată lumea a crezut că este realizabilă. Toată lumea era convinsă că se poate perfecţiona cu cel puţin 1% peste cel mai bun rezultat al lor în cele cinci domenii majore ale jocului, iar acel sentiment al certitudinii în urmărirea propriilor obiective i-a făcut să acceseze potenţiale chiar şi mai mari. Rezultatul? Cei mai mulţi dintre ei au crescut cu cel puţin 5% şi mulţi dintre ei chiar şi cu 50%. Conform lui Pat Riley, 1987 s-a dovedit a fi cel mai uşor sezon al lor din toate timpurile. CANI! funcţionează dacă îţi iei angajamentul.

Nu uita, cheia succesului este să dezvolţi un sentiment al certitudinii – genul de crez care îţi permite să te extinzi ca persoană şi să realizezi acţiunile necesare pentru a face ca viaţa ta şi vieţile celor din jurul tău să fie şi mai bogate. Tu poţi să crezi că ceva este adevărat astăzi, dar noi doi trebuie să ne amintim că, pe măsură ce anii trec şi noi ne dezvoltăm, vom fi expuşi unor experienţe noi. Şi este posibil ca noi să elaborăm crezuri care ne oferă şi mai multă putere, abandonând lucruri de care eram convinşi cândva. Înţelege că îţi poţi schimba crezurile pe măsură ce aduni referinţe suplimentare. Ceea ce contează cu adevărat acum este dacă crezurile pe care le ai astăzi îţi oferă sau te privează de putere. Începe de astăzi să

dezvolți obiceiul de a te concentra asupra consecințelor tuturor crezurilor tale. Îți întăresc acestea fundamentul determinându-te să acționezi în direcția pe care o dorești sau te ții înapoi?

Căci el este așa cum cugetă în inima sa.

– Proverbe 23:7

Am descoperit atât de multe despre crezuri, dar pentru a prelua cu adevărat controlul asupra vieților noastre, noi trebuie să știm ce crezuri folosim *deja* pentru a ne călăuzi.

Prin urmare, chiar în clipa aceasta, oprește-te din tot ce faci și folosește următoarele zece minute pentru a te distra puțin. Începe prin **a face un brainstorming cu toate crezurile pe care le ai, atât cu cele care îți conferă putere, cât și cu cele care te privează de aceasta:** crezuri mici care nu par să conteze deloc și crezuri globale care par să facă o diferență mare. Asigură-te că acoperi:

A. Crezuri **dacă.. - ..atunci** de felul: „Dacă fac tot posibilul în mod constant, atunci voi reuși," sau „Dacă sunt complet pasional cu această persoană, atunci aceasta mă va părăsi."

B. Crezuri globale, cum ar fi crezuri despre oameni – „Oamenii sunt fundamental buni" sau „Oamenii sunt nenorociți" – crezuri despre tine însuți, crezuri despre oportunitate, crezuri despre timp, crezuri despre lipsă și abundență.

Scrie cât de multe îți poți imagina pe parcursul următoarelor zece minute. Te rog, oferă-ți ție însuți darul de a face asta chiar acum. Când ai terminat, îți voi arăta cum îți poți consolida crezurile însuflețitoare și cum să le elimini pe cele care te privează de putere. Fă-o chiar acum.

CREZURI ÎNSUFLEȚITOARE

CREZURI CARE PRIVEAZĂ DE PUTERE

Ți-ai acordat suficient timp pentru a te asigura că ai completat ambele liste, atât crezurile însufleţitoare, cât şi cele care te privează de putere? Dacă nu, mergi înapoi şi fă-o acum!

Ce ai învăţat făcând asta? Fă o pauză acum pentru a-ţi examina crezurile. Decide-te asupra lor şi încercuieşte cele mai însufleţitoare trei crezuri. Cum îţi conferă acestea putere? Cum îţi consolidează acestea viaţa? Gândeşte-te la efectele procesionale pozitive pe care le au asupra ta. Cu ani în urmă, eu am făcut o listă ca aceasta şi mi s-a părut nepreţuită deoarece am descoperit că aveam un crez care nu era utilizat la capacitate maximă. Acesta era crezul că „Întotdeauna există o modalitate de a redresa lucrurile dacă sunt dedicat." Când mi-am citit lista, mi-am spus: „Acesta este un crez care trebuie să fie fortificat şi transformat într-o convingere." Sunt foarte bucuros că am făcut-o pentru că, doar un an mai târziu, convingerea aceea a fost salvatoare de vieţi, ajutându-mă să trec printr-una dintre cele mai dificile situaţii, un moment în care toate lucrurile din jurul meu păreau să se scufunde. Nu doar că mi-a înviorat spiritul, ci m-a ajutat, de asemenea, să fac faţă uneia dintre cele mai dificile provocări personale şi de afaceri pe care am întâlnit-o vreodată. Acest singur crez, acest sentiment al certitudinii, mi-a dat posibilitatea de a găsi moduri de a redresa lucrurile atunci când toţi cei din jurul meu spuneau că nu este posibil. Eu nu doar că am întors situaţia în favoarea mea, ci am transformat cele mai mari provocări ale mele în cele mai mari ocazii – şi tu poţi face acelaşi lucru! Examinează această listă şi consolidează-ţi intensitatea emoţională şi sentimentul de certitudine că aceste crezuri sunt adevărate, astfel încât ele să îţi poată călăuzi comportamentele viitoare.

Acum, hai să aruncăm o privire la crezurile tale limitative. Pe măsură ce le cercetezi, care sunt câteva dintre consecinţele pe care aceste crezuri le atrag după sine? Încercuieşte cele două crezuri care te privează cel mai mult de putere. Decide chiar acum, odată pentru totdeauna, că de aici înainte nu mai eşti dispus să plăteşti preţul pe care aceste crezuri îl pretind în viaţa ta. Aminteşte-ţi că dacă începi să te îndoieşti de aceste crezuri şi le pui sub semnul

întrebării validitatea, le poți clătina picioarele-referință astfel încât ele să nu mai aibă efect asupra ta. Distruge acele picioare de certitudine de sub crezurile care te secătuiesc de putere **adresându-ți ție însuți câteva dintre întrebările următoare:**

1. În ce fel este ridicol sau absurd acest crez?
2. Persoana de la care am învăţat acest crez era una demnă de modelat în acest domeniu?
3. Cât mă va costa în cele din urmă din punct de vedere emoţional dacă nu abandonez acestă crez?
4. Cât mă va costa în cele din urmă sub aspectul relaţiilor dacă nu abandonez acest crez?
5. Cât mă va costa în cele din urmă din punct de vedere fizic dacă nu abandonez acestă crez?
6. Cât mă va costa în cele din urmă din punct de vedere financiar dacă nu abandonez acest crez?
7. Ce costuri vor suporta familia mea sau apropiaţii dacă nu abandonez acest crez?

Dacă ţi-ai făcut timp să răspunzi cu adevărat acestor întrebări, s-ar putea să constaţi că, examinându-le, crezurile tale au fost slăbite semnificativ. Acum, devino pe deplin conştient de cât te-au costat aceste crezuri şi de costurile reale din viitorul tău dacă nu te schimbi. Asociază-le o durere atât de intensă, încât vei dori să te debarasezi de ele pentru totdeauna şi apoi, în cele din urmă, decide să faci asta *acum*.

În sfârşit, nu ne putem debarasa de un tipar fără a-l înlocui cu unul nou. Aşadar, chiar în clipa asta, **scrie înlocuitorii celor două crezuri limitative pe care tocmai le-ai eliminat.** Care este antiteza lor? Spre exemplu, dacă ai avut un crez cum ar fi „Eu nu voi putea să reuşesc niciodată pentru că sunt femeie," noul tău crez ar putea să fie: „Pentru că sunt femeie, am la dispoziţie resurse pe care

bărbații nu pot nici măcar să și le imagineze!" Care sunt câteva dintre referințele pe care le ai pentru a susține această idee astfel încât să începi să fii convins de ea? Pe măsură ce tu consolidezi și confirmi acest crez, acesta va începe să îți dirijeze comportamentul într-un fel complet nou și mult mai însufleţitor.

Dacă nu obții rezultatele pe care le vrei în viața ta, îți sugerez să te întrebi pe tine însuți: „Ce ar trebui să cred pentru a reuși aici?" Sau „Cine are deja succes în domeniul acesta și ce cred ei în mod diferit de mine despre ceea ce este posibil?" Sau „Ce este necesar să cred pentru a reuși?" Ai putea descoperi foarte bine crezul-cheie care ți-a tot scăpat. Dacă simți durere, dacă te simți pus la încercare sau frustrat sau supărat, este posibil să te întrebi pe tine însuți: „În ce ar trebui să cred eu pentru a mă simți în felul în care mă simt?" Miracolul acestui simplu proces este că va scoate la lumină crezuri pe care nici măcar nu ești conștient că le ai. Spre exemplu, dacă te simți deprimat și te întrebi pe tine însuți: „Ce ar trebui să cred eu pentru a mă simți deprimat?" probabil că vei găsi ceva care are legătură cu viitorul, cum ar fi: „Lucrurile nu se vor îmbunătăți niciodată" sau „Nu este nicio speranță." Când auzi aceste crezuri verbalizate, ai putea foarte bine să te gândești: „Eu nu cred asta! Mă simt rău în clipa aceasta, dar știu că nu va fi întotdeauna rău. Și asta va trece, așa cum trec toate." Sau ai putea hotărî pur și simplu că un crez care spune că vei avea permanent probleme este complet distructiv și că nu ești dispus să îl mai iei vreodată în considerare.

În timp ce examinezi aceste crezuri limitative, observă cum ți se schimbă sentimentele. Înțelege, crede și ai încredere că dacă schimbi înțelesul oricărui eveniment în mintea ta, vei schimba imediat felul în care te simți și ceea ce faci, ceea ce te va face să îți schimbi acțiunile și astfel să îți transformi destinul. Schimbarea înțelesului unui lucru va schimba deciziile pe care le iei. Nu uita, **niciun lucru din viață nu are vreun alt înțeles în afară de cel pe care i-l dai tu.** Așa că asigură-te că alegi în mod conștient înțelesurile care se aliniază cel mai bine cu destinul pe care ți l-ai ales pentru tine însuți.

Crezurile au potențialul extraordinar de a crea sau de a distruge. Eu cred că tu ai luat această carte deoarece ai hotărât în adâncul tău că nu te vei mulțumi cu mai puțin decât cele mai bune lucruri de care știi că ești capabil. Vrei să valorifici cu adevărat puterea de a realiza viziunea pe care ți-o dorești mai mult decât să-ți distrugi visurile? Atunci învață să alegi crezurile însuflețitoare; creează convingeri ce te poartă în direcția destinului care cheamă ceea ce este mai bun în tine. Familia ta, afacerea ta, comunitatea ta și patria ta nu merită mai puțin de atât.

LEADERSHIPUL ȘI PUTEREA CREZULUI

Liderii sunt acei indivizi care trăiesc urmând crezuri ce oferă putere și care îi învață pe ceilalți să-și exploateze potențialul complet, modificând crezurile care i-au limitat. Un mare lider care mă impresionează pe mine este o profesoară pe nume Marva Collins. Este posibil ca tu să fi văzut emisiunea *60 minutes* sau filmul realizat despre ea. Cu treizeci de ani în urmă, Marva și-a utilizat puterea personală și a decis să transforme viitorul făcând o diferență reală în viețile copiilor. Provocarea ei este aceasta: atunci când a ajuns la prima ei slujbă, în ceea ce mulți considerau a fi un ghetou al orașului Chicago, elevii ei de clasa a doua se hotărâseră deja că ei nu *vor* să învețe nimic. Dar misiunea lui Marva este aceea de a influența viețile acestor copii. Ea nu are simplul crez că poate avea un efect asupra lor; ea are o convingere pasionată, adânc înrădăcinată că îi *va* influența pentru totdeauna. Nu exista nicio limită care să-i spună până unde să meargă. Confruntată cu niște copii etichetați ca dislexici și toate celelalte feluri de tulburări comportamentale și de învățare, ea a hotărât că nu copiii erau problema, ci felul în care li se preda. Nimeni nu îi stimula suficient. Prin urmare, acești copii nu credeau deloc în ei înșiși. Ei nu aveau nicio referință de a fi fost vreodată îndemnați să răzbată prin greutăți și să descopere cine sunt ei cu adevărat sau de ce lucruri sunt capabili. Ființele umane răspund la

provocări și ea credea că acești copii aveau nevoie de asta mai mult decât de orice altceva.

Așa că ea a aruncat toate cărțile vechi de citire și în loc de asta le-a predat Shakespeare, Sofocle și Tolstoi. Toți ceilalți învățători au zis lucruri de genul: „Nu se poate întâmpla așa ceva. Nu se poate ca acești copii să înțeleagă asta." Și după cum îți poți închipui, mulți dintre ei au atacat-o pe Marva în persoană, spunând că ea avea să distrugă viețile acestor copii. Dar elevii Marvei nu doar că au înțeles materialul, ei s-au dezvoltat vertiginos cu acesta. De ce? Pentru că ea a crezut cu ardoare în unicitatea spiritului fiecărui copil și în capacitatea acestuia de a învăța orice. Ea a comunicat cu atât de multă congruență și iubire încât i-a făcut, literalmente, să creadă în ei înșiși–pe unii dintre ei pentru prima oară în viețile lor de copii. Rezultatele pe care ea le-a obținut cu consecvență timp de decenii au fost extraordinare.

Am întâlnit-o pentru prima oară pe Marva și am intervievat-o la Westside Preparatory School, școala particulară pe care ea a înființat-o în afara sistemului de școli de stat din Chicago. După întâlnirea noastră, am hotărât să-i intervievez pe câțiva dintre elevii ei. Primul tânăr pe care l-am întâlnit avea vârsta de patru ani, cu un zâmbet care te topea. I-am strâns mâna.

„Salut, eu sunt Tony Robbins."

„Bună ziua, domnule Robbins, numele meu este Talmadge E. Griffin. Am patru ani. Ce ați vrea să știți?!"

„Păi, Talmadge, spune-mi, ce studiezi tu zilele acestea?"

„Eu studiez o mulțime de lucruri, dle Robbins."

„Bine, ce cărți ai citit tu de curând?"

„Tocmai ce am terminat de citit *Șoareci și oameni* de John Steinbeck."

Se înțelege de la sine, eram destul de impresionat. L-am întrebat despre ce era vorba în carte, gândindu-mă că va spune ceva cum ar fi că este despre doi tipi numiți George și Lenny.

El a zis: „Păi, protagonistul principal este…"

La momentul acela devenisem un susținător! După aceea, l-am întrebat ce a învățat din carte.

„Dle Robbins, am făcut mai mult decât să învăț din această carte. Această carte *mi-a impregnat sufletul*."

Eu am început să râd și am întrebat: „Ce înseamnă 'a impregna'?"

„A se dispersa prin ceva", a zis el și după aceea mi-a oferit o definiție mai completă decât v-aș putea oferi eu.

„Ce te-a mișcat atât de mult la această carte, Talmadge?"

„Dle Robbins, în această poveste am observat că niciodată copiii nu judecă pe altcineva după culoarea pielii sale. Doar adulții făceau asta. Ceea ce am învățat din asta este că deși voi deveni un adult într-o bună zi, nu voi uita nicicând lecțiile unui copil."

Ochii au început să mi se umple cu lacrimi deoarece am văzut că Marva Collins îi oferea acestui tânăr și multor altora asemenea lui genul de crezuri puternice care vor continua să le influențeze deciziile nu doar astăzi, ci de-a lungul vieții sale. Marva îmbunătățește calitatea vieții elevilor săi utilizând cele trei principii de organizare despre care am discutat la începutul acestei cărți: ea îi face să se raporteze la un standard mai înalt, îi sprijină în adoptarea unor crezuri noi, care oferă putere și care le dau posibilitatea să spargă vechile lor limitări, iar ea susține toate acestea cu aptitudini și strategii specifice, necesare succesului în viață. Rezultatele? Elevii ei devin nu doar încrezători, ci și competenți. Rezultatele imediate în termenii realizărilor școlare sunt extraordinare și efectele procesionale produse în viețile lor cotidiene sunt profunde.

La final l-am întrebat pe Talmadge: „Care este cel mai important lucru pe care l-ai învățat de la dna. Collins?"

„Cel mai important lucru pe care l-am învățat de la dna Collins este că **SOCIETATEA POATE PREZICE, DAR <u>EU</u> SINGUR SUNT CEL CARE ÎMI VOI DETERMINA DESTINUL!"**

Poate că noi toţi avem nevoie să ne amintim lecţiile unui copil. Cu crezurile pe care tânărul Talmadge le-a exprimat atât de frumos, vă garantez că el, şi de asemenea ceilalţi copii din clasă, vor avea o mare ocazie de a-şi interpreta continuu vieţile într-un fel care va crea mai curând viitorul pe care şi-l doresc decât pe cel de care se tem cei mai mulţi oameni.

Hai să recapitulăm ce am învăţat până aici. Ne este limpede că există o putere înăuntrul nostru care trebuie să fie trezită. Puterea aceea începe cu capacitatea de a lua hotărâri conştiente care ne influenţează destinul. Dar există un crez de bază pe care trebuie să îl explorăm şi soluţionăm şi acest crez poate fi găsit în răspunsul tău la întrebarea…

5

SCHIMBAREA SE POATE PRODUCE ÎNTR-O CLIPĂ?

Iată, taină vă spun vouă: Nu toţi vom muri, dar toţi ne vom schimba. Deodată, într-o clipeală de ochi...

– 1 Corinteni 15:51-52

Începând de la primele amintiri, am visat dintotdeauna să am abilitatea de a ajuta oamenii să schimbe practic orice în viețile lor. De la o vârstă fragedă, instinctiv, mi-am dat seama că pentru a putea să-i ajut pe ceilalţi să se schimbe, trebuia să mă pot schimba pe mine însumi. Chiar şi în clasele a VII-a şi a VIII-a, am început să caut cunoaşterea prin cărţi şi casete despre care credeam că mă pot învăța noţiunile elementare pentru modul de a schimba comportamentul şi emoţiile umane.

Bineînţeles că voiam să îmbunătățesc anumite aspecte ale vieţii mele: să mă motivez pe mine însumi, să mă fac pe mine însumi să merg până la capăt şi să acţionez, să învăţ cum să mă bucur de viaţă şi să învăţ cum să creez o legătură şi să mă ataşez emoţional de oameni. Nu sunt sigur de ce, dar cumva am asociat plăcere acţiunii de a învăța şi de a împărtăşi lucruri care pot face o diferenţă în calitatea vieţii oamenilor şi care să-i facă să mă aprecieze şi poate chiar să mă iubească. Prin urmare, când am ajuns la liceu, eram cunoscut ca „Omul Soluţiilor." Dacă aveai o problemă, eu eram cel pe care trebuia să-l cauţi şi eram foarte mândru de această identitate.

Cu cât învăţam mai mult, cu atât deveneam mai dependent să învăţ şi mai mult. Înţelegerea felului în care să influenţez emoţiile şi comportamentul uman a devenit o obsesie pentru mine. Am făcut un curs de citire rapidă şi am dezvoltat un apetit vorace pentru cărţi. Am citit aproape 700 de cărţi în doar câţiva ani, aproape toate în domeniile dezvoltării umane, psihologiei, influenţei şi dezvoltării fiziologice. Am vrut să ştiu *orice* şi *tot* ceea ce se putea cunoaşte despre felul în care putem îmbunătăţi calitatea vieţilor noastre şi am încercat să aplic imediat aceste lucruri la mine însumi şi, de asemenea, să le împărtăşesc altor persoane. Dar nu m-am oprit la cărţi. Am devenit un fanatic al casetelor motivaţionale şi, în timp ce eram încă la liceu, îmi economiseam banii ca să merg la diferite tipuri de seminare de dezvoltare personală. După cum îţi poţi imagina, nu a trecut prea mult timp şi am început să am impresia că nu aud altceva decât aceleaşi mesaje retuşate în repetate rânduri. Se părea că nu este nimic nou şi am devenit puţin blazat.

Totuşi, imediat după cea de a douăzeci şi una aniversare a mea, am fost expus la o serie de tehnologii care puteau realiza schimbări în vieţile oamenilor cu o viteză comparabilă cu cea a luminii, cum ar fi terapia Gestalt şi instrumentele de influenţare cum ar fi hipnoza ericksoniană şi programarea neuro-lingvistică. Când am văzut că aceste instrumente îi pot ajuta realmente pe oameni să creeze în câteva minute schimbări care anterior necesitau luni, ani sau decenii pentru a fi realizate, am devenit un apostol în abordarea mea faţă de ele. Am hotărât să-mi angajez toate resursele pentru a stăpâni aceste tehnologii. Şi nu m-am oprit acolo: de îndată ce învăţam un lucru, îl aplicam imediat.

Nu voi uita niciodată prima mea săptămână de pregătire în programarea neuro-lingvistică. Am învăţat lucruri cum ar fi cum să elimini o fobie de o viaţă în mai puţin de o oră–un lucru care prin numeroasele forme de terapie tradiţională putea să dureze chiar şi cinci ani sau mai mult! În cea de-a cincea zi, m-am întors spre psihologii şi psihiatrii din sală şi le-am spus: „Hei, băieţi, haideţi să căutăm câteva fobii şi să le vindecăm!" Ei s-au uitat cu toţii la mine

de parcă aş fi fost nebun. M-au făcut să înţeleg clar că evident nu eram un om educat, că trebuie să aşteptăm până încheiem programul de certificare de şase luni, să trecem printr-o procedură de testare şi dacă reuşeam, abia atunci aveam să fim pregătiţi pentru a utiliza acest material!

Eu nu eram dispus să aştept. Aşa că mi-am lansat cariera apărând în programele de radio şi de televiziune de pe cuprinsul Canadei şi, în cele din urmă, în Statele Unite. În fiecare dintre acestea le-am vorbit oamenilor despre aceste tehnologii de realizare a schimbării şi le-am lămurit că dacă ne dorim să ne schimbăm vieţile, fie că este vorba de un obicei care ne privează de putere sau de o fobie care ne controlează de ani întregi, acel comportament sau acel tipar emoţional poate fi schimbat într-un interval de câteva *minute*, chiar dacă este posibil ca ei să fi încercat să le schimbe de-a lungul anilor.

A fost acesta un concept radical? Absolut. Dar eu am susţinut cu pasiune că **toate schimbările sunt create într-o clipă.** Doar că cei mai mulţi dintre noi aşteaptă să se întâmple anumite lucruri înainte *să ne decidem* în cele din urmă să facem o schimbare. Dacă înţelegem cu adevărat cum funcţionează creierul, am susţinut eu, noi am putea să oprim procesul nesfârşit de a analiza de ce ni s-au întâmplat nouă unele lucruri. Şi dacă am putea să schimbăm pur şi simplu lucrurile cărora le asociem durere şi plăcere, noi am putea tot atât de uşor să schimbăm felul în care sistemele noastre nervoase au fost condiţionate şi să preluăm controlul asupra vieţilor noastre *imediat*. După cum îţi poţi imagina, un tip tânăr, fără doctorat, care lansa aceste afirmaţii controversate la radio nu s-a înţeles foarte bine cu câţiva profesionişti cu o pregătire tradiţională în domeniul sănătăţii mintale. Câţiva psihiatri şi psihologi m-au atacat, unii dintre ei în direct la radio.

Aşa că am învăţat să-mi clădesc cariera în schimbarea oamenilor pe două principii: *tehnologie* şi *provocare*. Ştiam că am o tehnologie superioară, un fel superior de a crea schimbare care se baza pe înţelegeri cruciale ale comportamentului uman, în care cei mai

mulți psihologi tradiționali nu erau pregătiți. Și mai credeam că dacă mă provoc suficient pe mine însumi și pe oamenii cu care lucrez, pot găsi o cale de a redresa practic orice.

Un anumit psihiatru m-a numit șarlatan și mincinos și m-a acuzat de înșelăciune. L-am provocat pe acest psihiatru să-și suspende pesimismul și să-mi dea ocazia să lucrez cu unul dintre pacienții săi, cineva pe care el nu a putut să-l schimbe după ce a lucrat cu acesta ani întregi. Era o mișcare îndrăzneață și, la început, el nu mi-a acceptat cererea. Dar după ce am făcut uz de efectul de pârghie (o tehnică pe care o voi discuta în următorul capitol), l-am făcut în cele din urmă pe psihiatru să lase un pacient să vină din proprie inițiativă la unul din evenimentele mele gratuite cu public și să-mi dea voie să lucrez cu el în fața invitaților. În cincisprezece minute am eliminat complet fobia femeii față de șerpi–la momentul acela ea era tratată de mai bine de șapte ani de psihiatrul care mă atacase. El a fost uluit, ca să nu spun mai mult. Dar, și mai important, îți poți imagina referințele pe care acest lucru le-a creat pentru mine și sentimentul de certitudine pe care mi l-a dat referitor la ceea ce aș putea să realizez? Am devenit un om sălbatic! Am năvălit ca o furtună prin țară demonstrându-le oamenilor cât de repede se putea ivi schimbarea. Am remarcat că indiferent unde mergeam, oamenii erau inițial sceptici. Dar, din moment ce puteam să prezint rezultate măsurabile în fața lor, nu doar că am putut să le câștig atenția și interesul, ci și disponibilitatea de a aplica lucrurile despre care vorbisem pentru a obține rezultate măsurabile în propriile vieți.

De ce cred majoritatea oamenilor că schimbarea durează atât de mult? Evident, un motiv este acela că cei mai mulți oameni au încercat în repetate rânduri să facă schimbări prin puterea voinței și au eșuat. Asumpția pe care o fac ei după aceea este că schimbările importante trebuie să dureze multă vreme și să fie foarte dificil de realizat. În realitate, este dificil doar pentru că cei mai mulți dintre noi nu știm *cum* să facem o schimbare! Nu avem o strategie eficace. Nu este suficientă puterea voinței de una singură–nu dacă vrem să realizăm schimbări durabile.

Cel de-al doilea motiv pentru care nu ne schimbăm rapid este acela că în cultura noastră noi avem un set de crezuri care ne împiedică să putem să ne folosim de abilităţile noastre intrinseci. Cultural, noi încărcăm cu asociaţii negative ideea schimbării rapide. Pentru cei mai mulţi, schimbarea rapidă înseamnă că tu nu ai avut niciodată o problemă reală. Dacă te poţi schimba cu atâta uşurinţă, de ce nu te-ai schimbat cu o săptămână în urmă, cu o lună în urmă, cu un an în urmă şi nu ai încetat să te vaiţi?

Spre exemplu, cât de repede ar putea să-şi revină cineva de pe urma pierderii unei persoane iubite şi să înceapă să se simtă diferit? Fizic, aceasta are capacitatea să o facă în dimineaţa următoare. Dar nu o face. De ce? Pentru că noi avem în cultura noastră un set de crezuri potrivit cărora trebuie să *plângem după cineva* pentru o anumită perioadă de timp. Cât de mult trebuie să plângem după cineva? Asta depinde în totalitate de condiţionarea ta. Gândeşte-te la asta. Dacă a doua zi după ce ai pierdut o persoană iubită, tu nu ai plânge după aceasta, oare nu ar provoca asta foarte multă suferinţă în viaţa ta? În primul rând, lumea ar crede imediat că ţie nu ţi-a păsat de persoana dragă pe care ai pierdut-o. Şi, pornind de la condiţionarea culturală, şi tu la rândul tău ai putea să începi să crezi că nu ţi-a păsat. Ideea de a trece peste moarte cu atâta uşurinţă este pur şi simplu prea dureroasă. Noi alegem mai degrabă durerea plânsului după cineva decât să ne schimbăm emoţiile, până când suntem mulţumiţi că regulile noastre şi standardele culturale despre ceea ce se cuvine au fost satisfăcute.

De fapt, există culturi în care oamenii *sărbătoresc* atunci când cineva moare! De ce? Aceştia cred că Dumnezeu ştie întotdeauna momentul potrivit în care să părăsim pământul şi că moartea este absolvirea. De asemenea, ei cred că dacă ai plânge după cineva, tu nu ai arăta altceva decât lipsa ta de înţelegere a vieţii şi ai face proba propriului tău egoism. Din moment ce persoana aceasta a plecat mai departe spre un loc mai bun, tu nu compătimeşti pe nimeni altcineva decât pe tine însuţi. Aceştia asociază moartea cu plăcerea şi durerea cu doliul, aşa că plânsul după cineva nu face parte din

cultura lor. Nu spun că plânsul acesta este bun sau rău. Eu nu spun decât că noi trebuie să înţelegem că aceasta se bazează pe crezurile noastre conform cărora este nevoie de mult timp pentru a ne reveni de pe urma durerii.

În timp ce vorbeam de la un capăt de ţară la altul, am continuat să încurajez oamenii să facă tranziţii care le schimbă viaţa, adeseori în treizeci de minute sau mai puţin. Nu exista nicio îndoială că am creat controverse şi cu cât aveam mai mult succes, cu atât deveneam mai convins şi mai energic la rândul meu. Sincer să fiu, ocazional eram agresiv şi puţin cam prea arogant. Am început să ţin terapie privată, ajutând oamenii să redreseze lucrurile şi apoi am început să ţin seminare. În decursul a câţiva ani, călătoream pe drumuri trei săptămâni din patru, străduindu-mă constant din răsputeri şi dând tot ce aveam mai bun în timp ce lucram pentru a-mi extinde abilitatea de a avea un impact pozitiv asupra celui mai mare număr de persoane cu putinţă, în cel mai mic interval de timp. Rezultatele pe care le-am obţinut au devenit, într-o oarecare măsură, legendare. În cele din urmă, psihiatrii şi psihologii au încetat să mă atace şi au devenit cu adevărat interesaţi să înveţe tehnicile mele pentru a le utiliza cu proprii pacienţi. În acelaşi timp, atitudinile mele s-au schimbat şi am devenit mai echilibrat. Dar nu mi-am pierdut niciodată pasiunea de a vrea să ajut cât de mulţi oameni cu putinţă.

Într-o zi din urmă cu patru ani şi jumătate, la puţin timp după ce *Putere nemărginită* fusese publicată pentru prima dată, eu semnam cărţi după ce susţinusem unul dintre seminarele mele de afaceri în San Francisco. În tot acest timp, reflectam la recompensele incredibile care veniseră din faptul că am mers până la capăt cu angajamentele pe care mi le luasem faţă de mine însumi cât încă eram la liceu: angajamentul de a mă dezvolta, de a mă extinde, de a contribui şi, prin aceasta, de a face diferenţa. În timp ce se prezenta fiecare figură zâmbitoare, am realizat cât de profundă este recunoştinţa mea pentru faptul de a fi dezvoltat aptitudini care pot să facă o diferenţă ajutându-i pe oameni să schimbe practic orice în vieţile lor.

În timp ce ultimul grup de oameni a început să se disperseze în cele din urmă, un bărbat s-a apropiat de mine şi a întrebat: „Mă recunoşti?" Cum văzusem la propriu mii de oameni doar în luna aceea, a trebuit să recunosc că nu. El a spus: „Gândeşte-te la asta pentru o secundă." După ce m-am uitat la el timp de câteva clipe, am avut brusc declicul. Am spus: „New York City, nu-i aşa?" El a zis: „Aşa e." Eu am zis: „Am lucrat o vreme cu tine în particular pentru a te ajuta să-ţi elimini complet obiceiul de a fuma." El a aprobat din nou din cap. Eu am spus,:„Uau, asta se întâmpla cu ani în urmă! Ce mai faci?" El a băgat mâna în buzunar, a scos un pachet de Marlboro, a arătat spre mine cu o privire acuzatoare pe chip şi a zis: „*Tu ai eşuat!*" După aceea s-a lansat într-o tiradă despre incapacitatea mea de a-l „programa" în mod eficace.

Trebuie să recunosc că am fost năucit! Până la urmă, eu mi-am clădit cariera pe disponibilitatea mea absolută de a mă expune pe mine însumi riscurilor, pe angajamentul meu total de a mă pune la încercare pe mine însumi şi pe alţii, pe dăruirea mea de a încerca *orice* pentru a crea o schimbare eficace şi de durată cu o viteză asemănătoare cu cea a luminii. În timp ce acest bărbat continua să-mi reproşeze ineficacitatea în a-l „vindeca" de obiceiul fumatului, m-am întrebat ce ar fi putut să meargă prost. Cumva orgoliul meu devenise mai mare decât adevăratul meu nivel de înzestrare şi aptitudine? Treptat, am început să-mi pun mie însumi întrebări mai bune: Ce puteam să învăţ din această situaţie? Ce se petrecea cu adevărat aici?

„Ce s-a întâmplat după ce am lucrat noi împreună?" l-am întrebat eu, aşteptându-mă să aud că a început din nou să fumeze la o săptămână sau cam aşa ceva după terapie. Se părea că el încetase să mai fumeze timp de doi *ani* şi jumătate, după ce eu lucrasem cu el mai puţin de o oră! Dar într-o zi a tras un fum şi acum revenise la obiceiul său de patru pachete pe zi, învinuindu-mă pe mine pe faţă de faptul că schimbarea nu a rezistat în timp.

Apoi mi-am dat deodată seama: omul acesta nu era complet iraţional. În definitiv, eu predam ceva numit programare neuro-lingvistică.

Programare. Gândește-te la cuvântul „programare." Su-gerează că tu poți veni la mine, eu te voi programa și după aceea totul va fi bine. Tu nu trebuie *să faci* ceva! Din dorința mea de a ajuta oamenii la cel mai profund nivel, eu am comis aceeași greșeală pe care văzusem că o fac alți lideri din domeniul dezvoltării personale: eu începusem să-mi asum responsabilitatea pentru schimbările altor persoane.

În ziua aceea, mi-am dat seama că, din neglijență, eu am făcut responsabilă persoana greșită – pe mine – și că omul acesta sau oricare dintre celelalte mii de persoane cu care am lucrat, putea să revină cu ușurință la vechile sale comportamente dacă se lovea de o încercare suficient de dificilă, deoarece ei mă vedeau pe mine ca pe persoana responsabilă de schimbarea lor. Dacă lucrurile nu ieșeau bine, aceștia puteau pur și simplu să arunce vina pe altcineva în mod convenabil. Ei nu aveau nicio *responsabilitate personală* și, prin urmare, nicio *durere* dacă nu mergeau până la capăt cu noul comportament.

Ca urmare a acestei noi perspective, eu am hotărât să schimb metafora pentru ceea ce fac. Am încetat să mai utilizez cuvântul „programare" deoarece, deși utilizez în continuare numeroase tehnici NLP, cred că acesta este inexact. O metaforă mai bună pentru schimbarea pe termen lung este **condiționarea.** Aceasta s-a cristalizat pentru mine atunci când, câteva zile mai târziu, soția mea a adus un acordor de piane pentru noul nostru pian cu coadă mică. Omul acesta era un meseriaș adevărat. El a lucrat la fiecare coardă din acel pian ore întregi la propriu, întinzând-o pe fiecare până la nivelul adecvat de tensiune pentru a crea vibrația perfectă. La sfârșitul zilei, pianul cânta magnific. Când l-am întrebat cât am de plată, el a zis: „Stai liniștit, îți voi lăsa o factură la următoarea mea vizită." Răspunsul meu a fost: „Următoarea vizită? Ce vrei să spui?" El a zis: „Voi reveni mâine și după aceea voi veni o dată pe săptămână în timpul lunii viitoare. După aceea, voi reveni la fiecare trei luni pentru restul anului, doar pentru că locuiești lângă ocean."

Eu am zis: „Despre ce vorbeşti? Nu ai făcut deja toate reglajele pianului? Nu este instalat cum trebuie?" El a zis: „Ba da, dar corzile acestea sunt puternice; pentru a le menţine la un nivel perfect de tensiune, noi trebuie să le *condiţionăm* să rămână la acest nivel. Eu trebuie să revin şi să le strâng din nou în mod regulat până când coarda este învăţată să rămână la acest nivel." Eu m-am gândit: „Ce afacere are şi tipul acesta!" Dar am şi primit o lecţie grozavă în ziua aceea.

Asta este exact ceea ce trebuie să facem noi dacă vrem să reuşim în crearea de schimbări pe termen lung. **După ce realizăm o schimbare, noi trebuie să o consolidăm *imediat*. După aceea, trebuie să *ne condiţionăm sistemul nervos* pentru a reuşi** în mod constant**, nu doar o dată.** Tu nu ai merge la o oră de aerobic o singură dată şi după aceea să spui: „Bun, acum am un corp grozav şi voi fi sănătos toată viaţa!" Acelaşi lucru este valabil şi pentru emoţiile şi comportamentul nostru. Trebuie să ne condiţionăm pe noi înşine pentru succes, pentru iubire, pentru a trece dincolo de temerile noastre.

Şi prin acea condiţionare, noi putem dezvolta tipare care să ne aducă în mod automat la un succes constant, pe viaţă.

Noi trebuie să ne amintim că durerea şi plăcerea ne influenţează toate comportamentele şi că durerea şi plăcerea ne pot *schimba* comportamentele. Condiţionarea presupune ca noi să înţelegem cum să utilizăm durerea şi plăcerea. Ceea ce urmează să înveţi în capitolul următor este ştiinţa pe care eu am elaborat-o pentru a crea orice schimbare îţi doreşti în viaţa ta. Eu o numesc Ştiinţa Condiţionării Neuro-Asociative sau **NAC.** Ce este aceasta? **NAC este un proces în etape care îţi poate condiţiona sistemul nervos pentru a asocia plăcere acelor lucruri spre care vrei să te îndrepţi continuu şi durere acelor lucruri de care trebuie să te fereşti pentru a reuşi în mod constant în viaţa ta fără eforturi constante şi fără puterea voinţei.** Nu uita, sentimentele pe care am fost *condiţionaţi* să le asociem în sistemele noastre nervoase, adică

în neuro-asocierile noastre, sunt cele care ne determină emoţiile şi comportamentul.

Atunci când preluăm controlul asupra neuro-asocierilor noastre, noi preluăm controlul asupra vieţilor noastre. Acest capitol îţi va arăta cum să îţi condiţionezi neuro-asocierile astfel încât să obţii puterea de a acţiona şi de a produce rezultatele la care ai visat întotdeauna. A fost gândit ca să-ţi ofere tehnica pentru a crea schimbare constantă şi durabilă.

Lucrurile nu se schimbă; noi ne schimbăm.

– Henry David Thoreau

Care sunt cele două schimbări pe care toată lumea şi le doreşte în viaţă? **Nu este adevărat că noi toţi vrem să schimbăm fie 1) felul în care ne simţim referitor la lucruri sau 2) *comportamentele* noastre?** Dacă o persoană a trecut printr-o tragedie–a fost abuzată în copilărie, a fost violată, a pierdut pe cineva drag, are o stimă de sine scăzută–această persoană va simţi durere până când senzaţiile pe care le asociază cu sine, cu aceste evenimente sau situaţii sunt schimbate. În acelaşi fel, dacă o persoană mănâncă exagerat, bea, fumează sau consumă droguri, aceasta are un set de comportamente care trebuie să se schimbe. Singurul fel în care se poate întâmpla acest lucru este prin a asocia durere vechiului comportament şi plăcere unui nou comportament.

Asta sună foarte simplu, dar ceea ce am descoperit eu este că, pentru ca noi să fim capabili să creăm o schimbare adevărată–schimbare care să dureze–, trebuie să dezvoltăm un sistem specific ca să putem utiliza oricare dintre tehnicile pe care noi doi le învăţăm pentru a crea schimbare, iar acestea sunt numeroase. Eu învăţ în fiecare zi noi aptitudini şi noi tehnologii dintr-o varietate de ştiinţe. Utilizez în continuare multe dintre tehnicile ericksoniene şi NLP cu care mi-am început cariera; câteva dintre ele sunt cele mai bune disponibile. Cu toate acestea, revin întotdeauna la utilizarea lor în interiorul cadrului aceloraşi şase paşi care reprezintă ştiinţa

NAC. Eu am creat NAC ca pe o modalitate de a utiliza orice tehnologie pentru schimbare. Ceea ce oferă NAC în realitate este o sintaxă specifică–o ordine și o secvență–de modalități pentru a utiliza orice set de aptitudini și pentru a crea schimbare pe termen lung.

Sunt sigur că îți amintești că am spus în primul capitol cum una dintre componentele-cheie ale creării unei schimbări pe termen lung este o schimbare de crezuri. **Primul crez pe care trebuie să îl avem, dacă vrem să creăm o schimbare rapidă, este că ne putem schimba acum.** Din nou, majoritatea oamenilor din societatea noastră au asociat în mod inconștient foarte multă durere ideii că am putea să ne schimbăm rapid. Pe de o parte, noi ne dorim să ne schimbăm rapid, dar pe de altă parte, programarea noastră culturală ne învață că dacă ne schimbăm rapid, înseamnă că poate nu am avut niciodată vreo problemă. Poate că noi doar jucam teatru sau eram leneși. Trebuie să adoptăm crezul că ne putem schimba într-o clipă. Până la urmă, dacă poți crea o problemă într-o clipă, ar trebui să poți crea de asemenea și o soluție! Noi doi știm că atunci când oamenii se schimbă în cele din urmă, ei o fac într-un moment, nu-i așa? Există o clipă în care se ivește schimbarea. De ce nu ai face ca acea clipă să fie *acum*? De regulă, partea *de pregătire pentru a te schimba* este cea care le ia oamenilor un timp. Am auzit cu toții gluma aceea:

Întrebare: De câți psihiatri este nevoie pentru a schimba un bec?

Răspuns: De unul singur…dar este foarte costisitor, durează mult timp și becul trebuie să vrea să se schimbe.

Prostii! Noi doi trebuie să ne pregătim pentru a ne schimba. Noi doi trebuie să devenim proprii noștri consilieri și să ne stăpânim propriile vieți.

Cel de-al doilea crez pe care noi doi trebuie să îl avem, dacă intenționăm să creăm schimbare pe termen lung, este că noi suntem responsabili de propria noastră schimbare, nu altcineva. De fapt, există trei crezuri specifice despre responsabilitate pe

care o persoană trebuie să le aibă dacă intenționează să creeze schimbare pe termen lung.

1) În primul rând, noi trebuie să credem că „Este obligatoriu să se schimbe ceva"**–**nu că ar trebui să se schimbe, nu că ar putea sau ar fi cazul, ci că este obligatoriu la modul absolut. Aud atât de des oamenii spunând: „Kilogramele acestea *ar trebui* să dispară," „Procrastinarea este un obicei groaznic," „Relațiile mele *ar trebui* să fie mai bune." Dar știi tu, ne putem înfășura pe noi înșine cu totul în „*ar trebui*" și viața noastră tot nu se va schimba! Doar atunci când ceva devine obligatoriu începem și noi procesul de a face cu adevărat ceea ce este necesar pentru a schimba calitatea vieților noastre.

2) În al doilea rând, noi nu trebuie doar să credem că lucrurile trebuie să se schimbe, ci trebuie să credem că „Eu trebuie să schimb asta." Noi trebuie să ne vedem pe *noi înșine* ca pe sursa schimbării. Altfel, vom căuta întotdeauna pe altcineva care să facă schimbările pentru noi și vom avea întotdeauna pe cineva pe care să aruncăm vina atunci când nu funcționează. Noi trebuie să fim sursa propriei noastre schimbări dacă vrem ca schimbarea să reziste.

3) În al treilea rând, trebuie să credem în „Eu o pot schimba." Fără să credem că este posibil ca noi să schimbăm ceva, așa cum am discutat deja în ultimul capitol, nu avem nicio șansă să ne îndeplinim dorințele.

Fără aceste trei crezuri centrale, îți pot garanta că orice schimbare ai realiza aceasta are șanse bune să fie doar temporară. Te rog să nu mă înțelegi greșit–întotdeauna este inteligent să îți iei un antrenor foarte bun, adică un expert, un terapeut, un consultant, cineva care a obținut deja aceste rezultate pentru multe alte persoane și care să te susțină în a urma pașii corecți pentru a-ți învinge fobia, sau pentru a te lăsa de fumat, sau pentru a slăbi. Dar în cele din urmă, **tu trebuie să fii sursa propriei tale schimbări.**

Interacțiunea pe care am avut-o în ziua aceea cu fumătorul care se apucase din nou m-a făcut să îmi pun întrebări noi referitoare la

sursele schimbării. De ce am fost eu atât de eficace de-a lungul anilor? Ce m-a separat de ceilalţi care încercaseră să ajute aceleaşi persoane care aveau aceleaşi intenţii, dar care nu puteau să obţină rezultatul? Şi atunci când am încercat să creez o schimbare în cineva şi am eşuat, ce s-a întâmplat după aceea? Ce m-a împiedicat să produc schimbarea pentru care mă angajasem să ajut această persoană să o realizeze?

După aceea, am început să pun întrebări mai mari, cum ar fi: „În realitate, ce anume determină producerea unei schimbări în orice formă de terapie?" Toate terapiile funcţionează în câteva cazuri şi toate formele de terapie dau greş în alte cazuri. De asemenea, am început să remarc alte două lucruri interesante: unele persoane mergeau la terapeuţi despre care nu credeam că ar fi deosebit de înzestraţi şi reuşeau totuşi să opereze schimbarea dorită într-o perioadă foarte scurtă de timp, în ciuda terapeutului. De asemenea, am văzut alte persoane care mergeau la terapeuţi pe care eu îi consideram excelenţi şi totuşi nu erau ajutaţi să obţină rezultatele pe care le voiau pe termen scurt.

După câţiva ani în care am fost martorul a mii de transformări şi în care am căutat numitorul comun, în cele din urmă mi-am dat seama: noi ne putem analiza problemele ani la rând, dar **nimic nu se schimbă până nu schimbăm senzaţiile pe care le legăm de o experienţă în sistemul nostru nervos.** Şi avem capacitatea să facem asta rapid şi energic dacă înţelegem...

PUTEREA CREIERULUI TĂU

Cu ce dar magnific ne-am născut! Am învăţat că putem realiza, cu ajutorul creierelor noastre practic tot ceea ce ne dorim. Capacitatea creierului este aproape impenetrabilă. Cei mai mulţi dintre noi ştiu puţin despre felul în care funcţionează, aşa că hai să ne focalizăm puţin asupra acestui inegalabil receptacul de putere şi asupra felului în care îl putem condiţiona pentru a produce în mod constant rezultatele pe care le dorim în vieţile noastre.

Înțelege că propriul tău creier așteaptă cu nerăbdare fiecare comandă a ta, gata să execute tot ceea ce îi ceri tu. Nu are nevoie decât de o cantitate mică de combustibil: oxigenul din sângele tău și puțină glucoză. Din punctul de vedere al complexității și al puterii sale, creierul sfidează până și cea mai modernă tehnologie computerizată. Este capabil să proceseze până la 30 de miliarde de biți de informație pe secundă și se laudă cu echivalentul a 9600 de kilometri de conexiuni și cabluri. În mod obișnuit, sistemul nervos uman conține în jur de 28 de miliarde de neuroni, adică de celule nervoase proiectate să transmită impulsuri. Fără neuroni, sistemul nostru nervos nu ar putea să interpreteze informația pe care o primim prin organele noastre de simț, nu ar putea să o transmită creierului și nu ar putea să execute instrucțiunile creierului referitoare la ce are de făcut. Fiecare dintre acești neuroni este un computer micuț, autonom, capabil să proceseze în jur de un milion de biți de informație.

Acești neuroni acționează independent, dar, de asemenea, ei comunică și cu alți neuroni printr-o rețea uimitoare de 160 000 de kilometri de fibre nervoase. Puterea creierului tău de a procesa informații este aproape incredibilă, mai ales atunci când te gândești că un computer – chiar și cel mai rapid computer – nu poate realiza conexiuni decât succesiv.

În schimb, o reacție într-un neuron se poate răspândi la ***sute de mii*** **de alți neuroni într-un interval** ***mai mic de 20 de milisecunde*****. Pentru a-ți oferi o privire de ansamblu, asta este aproximativ** ***de zece ori mai puțin decât îi trebuie ochiului tău pentru a clipi.***

Un neuron are nevoie de un milion de ori mai mult timp pentru a emite un semnal decât un circuit obișnuit de computer, cu toate astea creierul poate să recunoască un chip familiar în mai puțin de o secundă – o realizare dincolo de posibilitățile celor mai puternice computere. Creierul atinge viteza aceasta pentru că, spre deosebire de computerul secvențial, miliardele sale de neuroni pot să atace cu toții o problemă *simultan*.

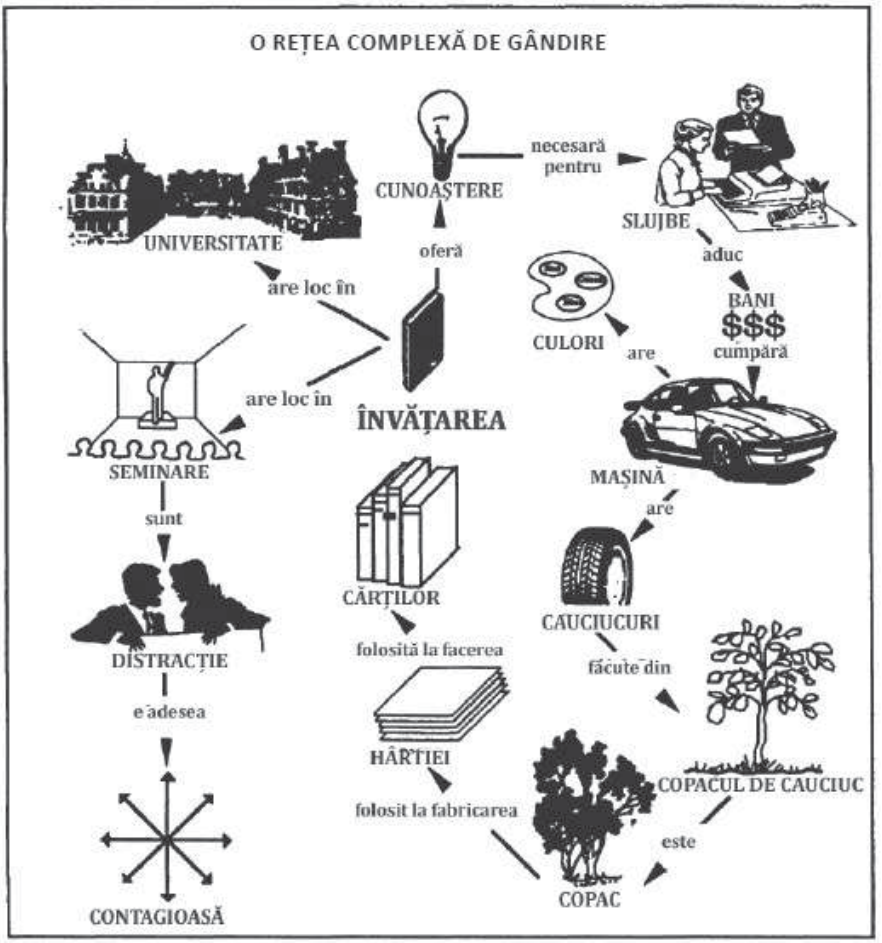
Aşadar, având toată această putere imensă la dispoziţie, *de ce nu ne putem face pe noi înşine să ne simţim fericiţi în mod constant?* De ce nu putem schimba un comportament cum ar fi fumatul sau consumul de alcool, mâncatul excesiv sau procrastinarea? De ce nu putem să ne debarasăm imediat de depresie, să mergem dincolo de frustrarea noastră şi să ne simţim bucuroşi în fiecare zi a vieţilor noastre? **Putem!** Fiecare dintre noi avem la dispoziţie cel mai uluitor computer de pe planetă, dar din păcate nimeni nu ne-a dat un manual cu instrucţiuni. Cei mai mulţi dintre noi nu au habar cum funcţionează în realitate creierele noastre, aşa că încercăm să ne *gândim* cum să realizăm o schimbare când, în realitate, comportamentul nostru este înrădăcinat în sistemul nostru nervos sub forma conexiunilor fizice, a conexiunilor neuronale – sau ceea ce eu numesc **neuro-asocieri.**

NEURO-ŞTIINŢA: BILETUL TĂU PENTRU O SCHIMBARE DURABILĂ

Progrese semnificative în abilitatea noastră de a înţelege mintea umană sunt accesibile acum datorită îmbinării a două domenii foarte diferite: neuro-biologia (studierea felului în care funcţionează creierul) şi informatica. Integrarea acestor ştiinţe a creat disciplina **neuro-ştiinţei.**

Cercetătorii din neuro-ştiinţe studiază felul în care se produc neuro-asocierile şi au descoperit că neuronii trimit în mod constant mesaje electro-chimice înainte şi înapoi de-a lungul **rutelor neuronale,** care nu diferă mult de traficul pe o arteră rutieră ocupată. Această comunicare se petrece toată în acelaşi timp, fiecare idee şi amintire călătorind pe ruta proprie în timp ce literalmente miliarde de alte impulsuri se deplasează în direcţii individuale. Această grupare ne permite să sărim mental, ca la şotron, de la amintirile mirosului de pin dintr-o pădure perenă după o ploaie, până la melodia de neuitat dintr-un musical favorit de pe Broadway, la planul

detaliat și meticulos pentru o seară cu o persoană dragă, la dimensiunea și textura deosebite ale degetului mare al unui nou născut.



Acest sistem complex nu doar că ne permite să ne bucurăm de frumusețea lumii noastre, ci ne ajută de asemenea să supraviețuim în ea. **De fiecare dată când simțim o doză semnificativă de durere sau plăcere, creierele noastre caută cauza și o înregistrează în sistemele noastre nervoase pentru a ne da posibilitatea să luăm decizii mai bune referitoare la ceea ce avem de făcut pe viitor.** Spre exemplu, în absența unei neuro-asocieri în creierul tău care să-ți aducă aminte că dacă îți pui mâna într-o flacără deschisă

te arzi, ai putea comite această greşeală în repetate rânduri până când mâna ta are arsuri grave. În felul acesta, neuro-asocierile le furnizează rapid creierelor noastre semnalele care ne ajută să ne accesăm din nou amintirile şi să ne deplasăm în siguranţă prin vieţile noastre.

Pentru mintea mărginită, natura întreagă este cenuşie.
Pentru mintea luminată, întreaga lume arde
şi scânteiază de lumină.

– Ralph Waldo Emerson

Atunci când facem ceva pentru prima oară, *noi creăm o conexiune fizică*, o fâşie neurală subţire care ne permite să accesăm din nou acea emoţie sau acel comportament şi în viitor. Gândeşte-te la asta în felul următor: de fiecare dată când repetăm comportamentul, conexiunea se întăreşte. Adăugăm o altă fâşie la conexiunea noastră neurală. Cu suficiente repetiţii şi intensitate emoţională, noi putem adăuga numeroase fâşii simultan, mărind rezistenţa la rupere a acestui tipar emoţional sau comportamental până când, în cele din urmă, obţinem o „magistrală" spre acest comportament sau sentiment. Acesta este momentul în care ne vedem constrânşi să simţim aceste sentimente sau să ne comportăm în acest fel în mod constant. Cu alte cuvinte, această conexiune devine ceea ce am etichetat deja prin termenul „super-autostradă" neurală care ne va purta pe o rută automată şi constantă de comportament.

Această neuro-asociere este o realitate biologică–este de ordin fizic. Reluând, acesta este motivul pentru care încercarea de a gândi o schimbare este de obicei ineficace; neuro-asocierile noastre sunt un instrument pentru supravieţuire şi sunt ancorate în sistemele noastre nervoase sub forma conexiunilor fizice şi nu ca „amintiri" intangibile.

Michael Merzenich de la University of California, San Francisco a dovedit ştiinţific că, pe măsură ce ne abandonăm de mai multe ori unui tipar comportamental, cu atât mai puternic va deveni tiparul.

Merzenich a cartografiat zonele particulare din creierul unei maimuțe care se activau atunci când era atins un anumit deget de la mâna acesteia. După aceea, el a învățat o maimuță să utilizeze cu precădere acel deget pentru a-și câștiga hrana. Atunci când Merzenich a recartografiat zonele activate de pipăit din creierul maimuței, el a descoperit că zona care reacționa la semnalele de utilizare suplimentară a degetului își mărise dimensiunile cu aproape *600%!* Maimuța a continuat comportamentul chiar și atunci când nu mai primea recompense deoarece ruta neurală era atât de puternic fixată.

O ilustrare a acestui lucru în comportamentul uman poate fi aceea a unei persoane căreia nu-i mai place să fumeze, dar care încă simte o dorință puternică să o facă. De ce ar sta lucrurile așa? Această persoană are „cablajul" fizic pentru a fuma. Asta explică de ce este posibil să ți se fi părut dificil să operezi o schimbare în structurile tale emoționale sau în comportamente în trecut. Nu era doar faptul că „tu aveai un obicei"–tu creaseși o rețea de neuro-asocieri puternice în interiorul sistemului tău nervos.

Noi dezvoltăm în mod inconștient aceste neuro-asocieri prin faptul că ne permitem nouă înșine să ne abandonăm unor emoții sau comportamente în mod constant. De fiecare dată când te lași pradă emoției furiei sau comportamentului de a țipa la o persoană iubită, tu consolidezi conexiunea neurală și crești probabilitatea de a repeta asta. Vestea bună este aceasta: cercetările au arătat, de asemenea, că atunci când maimuța a fost forțată să înceteze să mai folosească acel deget, zona din creier unde fuseseră realizate acele conexiuni neurale a început efectiv *să-și reducă dimensiunile* și, prin urmare, neuro-asocierea a fost slăbită.

Aceasta este o veste bună pentru cei care vor să-și schimbe obiceiurile! Dacă pur și simplu vei înceta să te abandonezi unui anumit comportament sau unei emoții suficient de mult, dacă pur și simplu îți întrerupi tiparul în care utilizai vechea rută pentru o perioadă de timp suficient de lungă, conexiunea neurală va slăbi și se va atrofia. Astfel, tiparul emoțional sau comportamentul care te privau de

putere dispar odată cu aceasta. Ar trebui să ne amintim că asta înseamnă, de asemenea, că dacă nu-ți folosești pasiunea, aceasta se va diminua. Nu uita: nefolosit, curajul se împuținează. Angajamentul, neantrenat, scade în intensitate. Nedăruită, iubirea se risipește.

Nu este destul să ai o minte bună;
lucrul important este să o utilizezi bine.

– Rene Descartes

Ceea ce oferă știința Condiționării Neuro-Asociative sunt șase pași care au fost special elaborați să schimbe comportamentul spărgând tiparele care te privează de putere. Dar întâi, noi trebuie să înțelegem felul în care creierul creează o neuro-asociere de la bun început. **De fiecare dată când tu încerci doze semnificative de durere sau plăcere, creierul tău caută imediat cauza.** El folosește următoarele trei criterii.

1. Creierul tău caută ceva ce pare să fie unic. Pentru a restrânge numărul de cauze probabile, creierul încearcă să deosebească ceva ce este neobișnuit în acea situație. Pare logic că dacă ai sentimente neobișnuite, trebuie să existe o cauză neobișnuită.

2. Creierul tău caută ceva ce pare să se deruleze <u>simultan</u>. În cercurile de psihologi, asta poartă numele de Legea Recenței. Nu are sens faptul că ceea ce se întâmplă în clipa sau în imediata apropiere a unei plăceri sau dureri intense este probabil cauza acelei senzații?

3. Creierul tău caută constanță. Dacă simți durere sau plăcere, creierul tău începe imediat să observe ce lucruri din jurul tău sunt unice și se întâmplă simultan. Dacă elementul care îndeplinește aceste două criterii pare de asemenea să se producă în mod constant de fiecare dată când simți această durere sau plăcere, poți să fii sigur că creierul tău va determina că acesta este cauza. Desigur, aici, dificultatea este că atunci când simțim suficientă durere sau

plăcere, noi avem tendința să generalizăm cu privire la constanță. Sunt sigur că ai avut pe cineva care să-ți fi spus: „Tu faci *mereu* asta," după ce ai făcut ceva pentru prima oară. Poate că ai spus-o chiar tu.

Deoarece aceste trei criterii pentru formarea neuro-asocierilor sunt atât de imprecise, este foarte ușor să cazi pradă interpretărilor eronate și să creezi ceea ce eu numesc **neuro-asocieri false.** Acesta este motivul pentru care noi trebuie să evaluăm asocierile înainte ca acestea să devină o parte a procesului nostru inconștient de luare a deciziilor. **Aruncăm atât de frecvent vina pe cauza greșită și astfel ne închidem pe noi înșine în fața soluțiilor posibile.** Odată, am cunoscut o femeie, o artistă cu foarte mult succes, care nu mai avusese o relație cu un bărbat de doisprezece ani. Această femeie era extrem de pasionată de tot ceea ce făcea; asta era ceea ce o făcea să fie o artistă atât de grozavă.

Cu toate acestea, atunci când relația ei s-a sfârșit și ea s-a pomenit cu o durere masivă, creierul ei a căutat imediat cauza–a căutat ceva care era *unic* la această relație.

Creierul ei a observat că relația a fost deosebit de pasionantă. În loc să identifice asta ca pe una dintre părțile frumoase ale relației, ea a început să creadă că acesta era *motivul* din cauza căruia s-a încheiat relația. Creierul ei a căutat de asemenea ceva care era *simultan* cu durerea; din nou, a observat că existase foarte multă pasiune chiar înainte să se termine. Atunci când a căutat ceva care să fie *constant*, pasiunea a fost iarăși identificată ca vinovat. Deoarece pasiunea a satisfăcut toate aceste trei criterii, creierul ei a hotărât că aceasta trebuie să fie motivul din cauza căruia relația ei s-a încheiat dureros.

După ce a asociat asta drept cauză, ea a decis să nu mai simtă niciodată nivelul acela de pasiune într-o relație. Acesta este un exemplu clasic de neuro-asociere falsă. Ea asociase o cauză falsă, iar aceasta îi dirija comportamentele actuale și îi distrugea potențialul pentru o relație mai bună în viitor. Adevăratul vinovat în relația ei era că ea și partenerul aveau valori și reguli diferite. Însă deoarece

asociase durerea la pasiunea sa, ea o evita cu orice preţ, nu doar în relaţiile sale, ci chiar şi în arta sa. Calitatea întregii sale vieţi a început să aibă de suferit. Acesta este un exemplu perfect al felurilor stranii în care noi realizăm propriile asocieri; noi doi trebuie să înţelegem felul în care creierul nostru produce asocieri şi să punem la îndoială multe dintre acele conexiuni pe care pur şi simplu le-am acceptat şi care este posibil să ne limiteze vieţile. Altminteri, suntem sortiţi să ne simţim neîmpliniţi şi dezamăgiţi în vieţile noastre personale şi profesionale.

O SURSĂ DE AUTOSABOTAJ

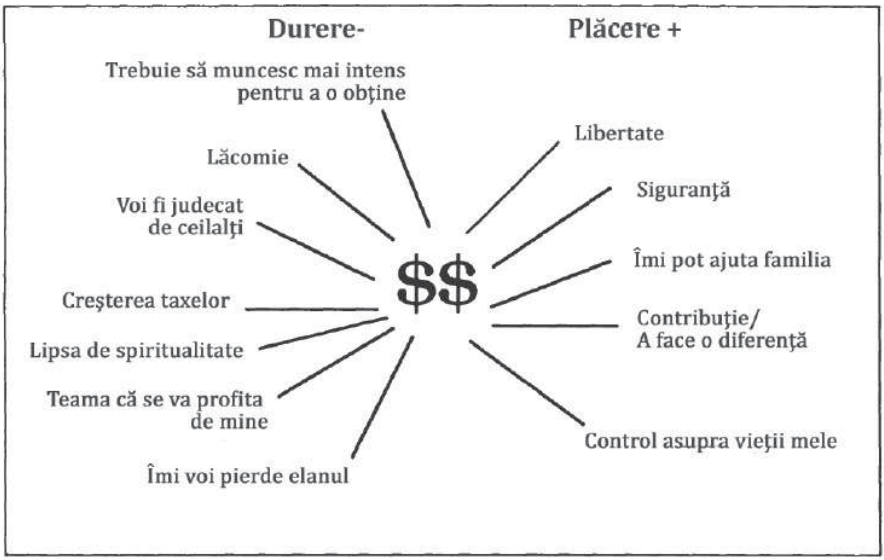
Chiar şi mai perfide sunt **neuro-asocierile mixte**, sursa clasică a autosabotajului. Dacă te-ai surprins pe tine însuţi începând să realizezi ceva şi apoi distrugând acel ceva, neuro-asocierile mixte sunt de regulă vinovate. Poate că afacerea ta s-a dezvoltat haotic, prosperând astăzi şi prăbuşindu-se mâine. Ce înseamnă toată povestea asta? Este un exemplu în care atât durerea, cât şi plăcerea au fost asociate aceleiaşi situaţii.

Un exemplu cu care mulţi dintre noi se pot identifica este cel al banilor. În cultura noastră, oamenii au asocieri incredibil de variate pentru bogăţie. Nu există nicio îndoială că oamenii vor bani. Ei cred că aceştia le vor aduce mai multă libertate, mai multă siguranţă, şansa de a contribui, şansa de a călători, de a învăţa, de a se extinde, de a face o diferenţă. Dar în acelaşi timp, cei mai mulţi oameni nu urcă niciodată dincolo de un anumit palier al câştigurilor deoarece, în adâncul lor, ei asociază deţinerea unor sume „excesive" de bani cu o mulţime de lucruri negative. Ei o asociază lăcomiei, situaţiei de a fi judecat, stresului, imoralităţii sau lipsei de spiritualitate.

Unul dintre primele exerciţii pe care le cer oamenilor să le facă în seminarele mele Financial Destiny (Destinul Financiar) este de a supune unui brainstorming toate asocierile pozitive pe care le au pentru bogăţie, şi, de asemenea, pe toate cele negative. În partea cu

plus, ei scriu lucruri cum ar fi: libertate, lux, contribuţie, siguranţă, călătorii, oportunitate şi a face o diferenţă. Dar la partea cu minus (care este de regulă mai plină) ei scriu lucruri cum ar fi: certuri cu soţul sau soţia, stres, vinovăţie, nopţi fără somn, efort intens, lăcomie, superficialitate şi mulţumire de sine, faptul de a fi judecat şi taxele.

Observi o diferenţă de intensitate între cele două seturi de neuro-asocieri? Care crezi că joacă un rol mai puternic în vieţile lor?



Atunci când hotărăşti ce să faci, dacă creierul tău nu are un semnal clar despre ceea ce produce durere şi ceea ce produce plăcere, devine suprasolicitat şi se bulversează. În consecinţă, pierzi din avânt şi din puterea de a realiza acţiuni decisive care ar putea să-ţi aducă ceea ce vrei. **Atunci când îi oferi creierului tău semnale mixte, vei obţine rezultate mixte.** Gândeşte-te că procesul de a lua decizii al creierului tău este asemenea unei balanţe: „Dacă aş face asta, ar însemna durere sau plăcere?" Şi nu uita, nu este vorba doar de numărul de factori din fiecare tabără, ci şi de greutatea pe care aceştia o au individual. Este posibil ca tu să ai despre bani

un număr mai mare de asocieri plăcute decât asocieri dureroase, dar dacă una singură dintre asocierile negative este foarte intensă, atunci acea neuro-asociere falsă îţi poate desfiinţa capacitatea de a reuşi financiar.

BARIERA DURERE-DURERE

Ce se întâmplă atunci când ajungi într-un punct în care simţi că vei avea parte de durere indiferent de *ceea ce* faci? Eu numesc asta **bariera durere-durere.** De multe ori, când se întâmplă asta, noi ajungem imobilizaţi–nu ştim ce să facem. De regulă, alegem ceea ce credem că ar fi alternativa cea mai puţin dureroasă. Totuşi, unele persoane lasă această durere să le copleşească complet şi trec prin neajutorarea învăţată.

Utilizarea celor şase paşi ai NAC te va ajuta să întrerupi aceste tipare care te privează de putere. Tu vei crea rute alternative astfel încât să nu te rezumi pur şi simplu la dorinţa de a elimina comportamentul nedorit sau la a-l scurtcircuita pe termen scurt, ci la a-ţi crea noi conexiuni pentru a simţi şi a te comporta cu consecvenţă faţă de noile tale opţiuni care oferă putere. Fără a schimba lucrurile cărora le sunt asociate plăcerea şi durerea în sistemul tău nervos, nicio schimbare nu va rezista.

După ce asculţi şi înţelegi următorii şase paşi, te provoc să alegi un lucru pe care vrei să-l schimbi chiar acum în viaţa ta. Acţionează şi mergi până la capăt cu fiecare dintre paşii pe care urmează să-i înveţi, astfel încât nu doar că asculţi capitolul, ci *produci* şi *schimbări* ca urmare a faptului că îl asculţi. Hai să începem să învăţăm…

6

CUM SĂ SCHIMBI ORICE LUCRU DIN VIAȚA TA: ȘTIINȚA CONDIȚIONĂRII NEURO-ASOCIATIVE

Începutul unui obicei este ca un fir invizibil și de fiecare dată când repetăm acțiunea, noi întărim împletitura, adăugăm încă un firișor, până se transformă într-un cablu gros care ne leagă irevocabil, în gândire și în acțiune.

– Orison Swett Marden

Dacă noi doi vrem să ne schimbăm comportamentul, există un singur mod eficace de a face asta: trebuie să asociem senzații de durere imediate și insuportabile vechiului nostru comportament și senzații de plăcere imediate și incredibile celui nou. Gândește-te la asta în felul acesta: noi toți, trecând prin viață, am deprins anumite tipare de gândire și comportament pentru a scăpa de durere și a simți plăcere. Cu toții încercăm emoții ca plictiseala, frustrarea, furia sau senzația că suntem copleșiți și elaborăm strategii pentru a opri aceste sentimente. Unii oameni se folosesc de mersul la cumpărături; alții se folosesc de mâncare; alții se folosesc de sex; alții se folosesc de droguri; alții se folosesc de alcool; alții se folosesc de țipatul la copiii lor. Ei știu, conștient sau inconștient, că această rută neurală le va alina durerea și îi va aduce la un nivel oarecare de plăcere pe moment.

Oricare ar fi strategia, dacă noi doi vrem să o schimbăm, trebuie să trecem prin șase pași simpli al căror rezultat constă în găsirea unei modalități mai simple și mai însuflețitoare de a scăpa de durere și de a obține plăcere, modalități care să fie mai eficace și mai elegante. Acești șase pași ai NAC îți vor arăta cum să creezi o rută principală care să te scoată din durere și să te aducă la plăcere fără niciun ocoliș care să te priveze de putere. Aceștia sunt:

PASUL PRINCIPAL NAC 1:

Decide ce vrei cu adevărat și ce te împiedică să obții acel lucru acum

Ai fi surprins de câți de mulți oameni au venit la mine pentru sesiuni de terapie privată și când i-am întrebat ce vor, ei petreceau douăzeci de minute spunându-mi ce nu voiau sau ce nu mai voiau să întâlnească. Trebuie să ne amintim că, în viață, noi căpătăm lucrurile asupra cărora ne concentrăm. Dacă vom continua să ne concentrăm asupra lucrurilor pe care nu ni le dorim, vom avea și mai mult parte de ele. **Primul pas în producerea oricărei schimbări este să hotărăști ce *vrei* astfel încât să ai ceva în direcția căruia să te miști.** Cu cât poți să fii mai specific referitor la ceea ce vrei, cu atât vei avea mai multă claritate și cu atât mai mare va fi puterea de care vei dispune pentru a obține mai repede ceea ce vrei.

Noi trebuie de asemenea să aflăm ce ne împiedică să obținem ceea ce vrem. Invariabil, ceea ce ne împiedică să operăm schimbarea este că asociem mai multă durere acțiunii de a realiza o schimbare decât faptului de a rămâne pe loc. Fie avem un crez de tipul: „Dacă mă schimb, voi avea parte de durere", fie ne temem de necunoscutul pe care schimbarea îl poate aduce.

PASUL PRINCIPAL NAC 2:

Creează efectul de pârghie: asociază o durere enormă cu faptul de a nu te schimba acum și o plăcere enormă cu experiența de a te schimba acum

Cei mai mulţi oameni ştiu că vor într-adevăr să se schimbe şi totuşi nu se pot forţa să o facă! **Dar de regulă, schimbarea nu este o problemă de capacităţi; ea este aproape de fiecare dată o problemă de motivaţie.** Dacă cineva ne-ar pune o armă la tâmplă şi ar spune: „Ar fi cazul să ieşi din starea asta de depresie şi să începi să te simţi fericit acum", sunt sigur că fiecare dintre noi ar putea să găsească un fel de a-şi schimba starea emoţională într-o clipă, în aceste împrejurări.

Dar, după cum am spus, problema este că schimbarea este adesea un *ar trebui* şi nu un *trebuie*. Sau este un *trebuie*, dar este un *trebuie* pentru „într-o bună zi." **Singurul fel în care vom reuşi o schimbare acum este dacă vom crea o senzaţie de urgenţă care este atât de intensă, încât suntem constrânşi să mergem până la capăt.** Aşadar, dacă vrem să creăm schimbare, noi trebuie să înţelegem că problema nu este dacă *putem* să o facem, ci mai degrabă dacă o *vom* face. Întrebarea dacă o vom face sau nu se rezumă la nivelul motivaţiei noastre care la rândul său se rezumă la acele două puteri gemene ce ne modelează viaţa, durerea şi plăcerea.

Fiecare schimbare pe ai realizat-o vreodată în viaţa ta este rezultanta schimbării neuro-asocierilor tale despre ceea ce înseamnă durere şi ceea ce înseamnă plăcere. Totuşi, de multe ori ne vine greu să ne determinăm pe noi înşine să ne schimbăm deoarece avem emoţii mixte referitoare la schimbare. Pe de o parte, vrem să ne schimbăm. Nu vrem să facem cancer de la fumat. Nu vrem să ne pierdem relaţiile personale pentru că nu ne controlăm furia.

Nu vrem ca propriii noştri copii să se simtă neiubiţi pentru că noi suntem aspri cu ei. Nu vrem să ne simţim deprimaţi pentru tot

restul vieţii noastre din cauza a ceva ce s-a întâmplat în trecutul nostru. Nu vrem să ne mai simţim ca nişte victime.

Pe de altă parte, ne temem de schimbare. Ne întrebăm: „Dar dacă nu mai fumez ţigări, mor oricum de cancer şi am pierdut plăcerea pe care mi-o dădeau ţigările?" Sau: „Dar mă debarasez de acest sentiment negativ în legătură cu violul şi mi se întâmplă din nou?" Noi avem emoţii mixte în care asociem cu schimbarea atât durere, cât şi plăcere. Acest lucru ne determină creierul să fie nesigur de ceea ce are de făcut şi ne împiedică să ne utilizăm toate resursele pentru a opera genul de schimbări care se pot petrece într-o clipă, la propriu, dacă fiecare strop din fiinţa noastră ar fi dedicat lor.

Cum schimbăm direcţia acesteia? Unul dintre lucrurile care îi face pe toţi să schimbe direcţia este atingerea unui **prag al durerii**. Asta înseamnă să simţi durere la un nivel atât de intens, încât ştii că *trebuie să te schimbi acum* – un punct în care creierul tău spune: „M-am săturat; nu mai pot să petrec nicio zi, nici măcar *o clipă* trăind sau simţindu-mă în felul acesta."

Ai încercat asta, spre exemplu, într-o relaţie personală? Ai rezistat, era dureros şi chiar nu erai fericit, dar ai rămas în aceasta chiar şi aşa. De ce? Tu ai raţionat că se va îmbunătăţi fără să faci nimic pentru a o *face* mai bună. Dacă aveai parte de o durere atât de mare, de ce nu ai plecat? Chiar dacă erai nefericit, teama ta de necunoscut a fost o forţă de motivare mult mai puternică. Este posibil să fi gândit „Mda, sunt nefericit acum, dar dacă părăsesc persoana asta şi nu mai găsesc pe nimeni după aceea? Cel puţin ştiu cum să fac faţă durerii pe care o simt acum."

Genul acesta de gândire este cea care îi împiedică pe oameni să opereze schimbări. Totuşi, în cele din urmă, într-o zi, durerea de a te afla în acea relaţie negativă a devenit mai mare decât teama ta de necunoscut, aşa că ai atins un prag şi ai făcut schimbarea. Poate că ai făcut acelaşi lucru cu corpul tău, când ai hotărât, în cele din urmă, că nu puteai să mai petreci încă o zi fără să faci ceva în legătură cu greutatea ta în exces. Poate că experienţa care te-a împins, în cele

din urmă, dincolo de limite a fost eşecul tău de a te putea strecura în perechea ta preferată de blugi sau senzaţia „coapselor tale tunătoare" care se lovesc una de cealaltă în timp ce urci legănându-te ca o raţă un rând de scări! Sau simpla vedere a pliurilor umflate de carne în exces care-ţi atârnă în părţi!

DIETA ALPO

De curând, o femeie care lua parte la un seminar mi-a povestit despre strategia sa sigură pe care a elaborat-o pentru a da jos kilogramele nedorite. Ea și o amică și-au luat de nenumărate ori angajamentul de a slăbi, dar de fiecare dată nu reușeau să se țină de cuvânt. În cele din urmă, amândouă au ajuns în punctul în care era obligatoriu să slăbească. Bazându-se pe ceea ce le învățasem eu, ele aveau nevoie de un efect de pârghie ca să se împingă dincolo de limită. Trebuiau să facă nerespectarea promisiunii mai *dureroasă* decât orice își puteau imagina.

Au decis să-și promită una celeilalte și unui grup de amici că dacă nu-și onorează promisiunea de data aceasta, fiecare dintre ele va trebui să mănânce o cutie întreagă de mâncare pentru câini Alpo! Așadar, pentru a elimina orice urmă de poftă, aceste două femei întreprinzătoare i-au anunțat pe toți și și-au ținut cutiile la vedere tot timpul ca un avertisment constant. Ea mi-a spus că atunci când începeau să simtă junghiuri de foame, ridicau cutia și citeau eticheta. Cu ingrediente care lăudau „bucăți de carne de cal", ele nu au găsit dificil să-și mențină angajamentul. Și-au atins obiectivul fără nicio problemă!

O pârghie este un dispozitiv pe care noi îl utilizăm pentru a ridica sau a mişca greutăţi colosale pe care nu le-am putea mânui altfel. Efectul de pârghie este absolut crucial în crearea oricărei schimbări, pentru a te elibera pe tine însuţi de poveri comportamentale precum fumatul, alcoolismul, mâncatul în exces, înjuratul sau tipare emoţionale cum ar fi sentimentele de deprimare, îngrijorare, teamă sau insuficienţă – la alegere. Schimbarea presupune mai mult decât simpla stabilire a cunoaşterii faptului că ar trebui să te

schimbi. Înseamnă să știi la cel mai adânc nivel emoțional și la cel mai elementar nivel senzorial că *trebuie* să te schimbi. Dacă ai încercat de multe ori să operezi o schimbare și nu ai reușit, asta înseamnă pur și simplu că **nivelul de durere al eșecului de a te schimba nu este suficient de intens.** Nu ai atins pragul, supremul efect de pârghie.

Când mă ocupam de terapie privată, era imperativ să găsesc punctul celui mai mare efect de pârghie pentru a ajuta oamenii să facă într-o ședință schimbări pe care anii de terapie nu reușiseră să le realizeze. Începeam fiecare ședință spunând că nu puteam să lucrez cu niciunul dintre cei care nu erau hotărâți să se schimbe pe loc. Unul dintre motive era că solicitam 3 000 de dolari pentru o ședință și nu voiam ca ei să-și investească banii dacă nu urmau să obțină pe deplin rezultatul față de care se angajaseră *astăzi*, în această ședință unică. De multe ori, oamenii aceștia veneau cu avionul din vreun alt colț al țării. Gândul că i-aș putea trimite acasă fără să le cercetez problema îi motiva pe clienții mei să petreacă cel puțin jumătate de oră convingându-mă că ei erau într-adevăr dedicați și că ar face orice pentru a se schimba acum. Având genul acesta de pârghie, crearea schimbării a devenit o chestiune de rutină. Pentru a-l parafraza pe filosoful Nietzsche, cel care are un *de ce* suficient de puternic poate să îndure aproape orice *cum*. Eu am descoperit că 20% din orice schimbare constă în a ști *cum*; dar 80% constă în a ști *de ce*. Dacă strângem un set de motive suficient de puternice pentru schimbare, noi putem schimba într-un *minut* ceva ce nu am reușit să schimbăm timp de ani întregi.

Dați-mi o pârghie suficient de lungă
Și un punct de sprijin suficient de puternic.
Voi putea să mișc pământul de unul singur.

– Arhimede

Cel mai bun efect de pârghie pe care îl poți crea pentru tine însuți este durerea care vine din interior, nu din afară. Să știi că nu ai reușit să te ridici la înălțimea propriilor standarde

pentru viaţa ta este durerea supremă. Dacă nu reuşim să acţionăm în conformitate cu propria noastră imagine despre noi înşine, dacă comportamentele noastre nu sunt consecvente cu standardele noastre – cu identitatea pe care o fixăm pentru noi înşine – atunci prăpastia dintre acţiunile noastre şi cine suntem ne determină să facem o schimbare.

Efectul de pârghie obţinut prin evidenţierea unei inconsecvenţe între standardele cuiva şi comportamentul său poate fi incredibil de eficace în a-l presa să se schimbe. Nu este doar presiunea exercitată asupra lui din lumea exterioară, ci presiunea clădită de el din interior. **Una dintre cele mai puternice forţe ale personalităţii umane este motivaţia de a menţine integritatea propriei noastre identităţi.**

Motivul pentru care atât de mulţi dintre noi par să fie contradicţii ambulante este pur şi simplu că noi nu recunoaştem niciodată inconsecvenţele drept ceea ce sunt. Dacă vrei să ajuţi pe cineva, nu vei obţine acces la acest gen de „pârghie" spunându-le că se înşală sau evidenţiind că sunt inconsecvenţi, ci mai degrabă punându-le întrebări care îi fac să-şi dea seama singuri de propriile inconsecvenţe. Aceasta este o pârghie mult mai puternică decât faptul de a ataca pe cineva. Dacă încerci să exerciţi doar presiune externă, ei vor împinge în sens invers, însă este aproape imposibil să reziști presiunii interne.

Genul acesta de presiune este un instrument valoros pe care să îl folosești asupra ta. Mulţumirea de sine generează stagnarea; dacă nu eşti extrem de nemulţumit cu actualul tău tipar de comportare, nu vei fi motivat să realizezi schimbările care sunt necesare. S-o recunoaştem; animalul uman răspunde la presiune.

Aşa că de ce nu s-ar schimba o persoană atunci când simte şi ştie că ar trebui să se schimbe? **Ea asociază mai multă durere cu realizarea schimbării decât cu a nu se schimba.** Pentru a schimba pe cineva, inclusiv pe noi înşine, noi trebuie pur şi simplu să inversăm asta astfel încât să fie incredibil de dureros să nu ne

schimbăm (dureros dincolo de pragul nostru de toleranță), iar ideea de a ne schimba să fie atrăgătoare și plăcută!

Pentru a obține un efect de pârghie adevărat, adresează-ți ție însuți întrebări care generează durere: „Cât mă va costa dacă *nu* mă schimb?" Cei mai mulți dintre noi sunt prea preocupați să estimeze costul schimbării. Dar care este prețul dacă nu ne schimbăm? Întreabă-te: „Până la urmă, ce voi rata în viața mea dacă nu fac schimbarea? Cât mă costă deja mental, emoțional, fizic, financiar, spiritual?" Fă ca durerea de a nu te schimba să îți pară atât de reală, atât de intensă, atât de imediată, încât să nu mai poți amâna deloc efectuarea acelei acțiuni.

Dacă asta nu îți oferă un efect de pârghie suficient de mare, concentrează-te asupra felului în care îi afectează pe cei dragi ție, pe copiii tăi și pe alți oameni de care ești atașat. Mulți dintre noi vom face mai mult pentru ceilalți decât vom face pentru noi înșine. Așa că imaginează-ți în detalii clare cât de mult îi va afecta negativ eșecul tău de a te schimba pe oamenii cei mai importanți pentru tine.

Cel de-al doilea pas este de a utiliza întrebări de asociere a plăcerii ca să te ajute să cuplezi acele senzații pozitive cu ideea de schimbare. Întreabă-te: „Dacă chiar mă schimb, cum mă va face lucrul acesta să mă simt în legătură cu mine însumi? Ce tip de impuls aș putea crea dacă schimb asta în viața mea? Ce alte lucruri aș putea să realizez dacă realmente aș efectua această schimbare astăzi? Cum se vor simți familia și prietenii mei? Cu cât aș fi mai fericit acum?"

Cheia este aceea de a obține *o mulțime de motive* sau, încă și mai bine, *motive suficient de puternice* pentru ca schimbarea să aibă loc *imediat*, nu cândva în viitor. Dacă nu ești motivat să realizezi schimbarea acum, nu ai, în realitate, un efect de pârghie.

Acum că ai asociat în sistemul tău nervos durerea cu lipsa schimbării și plăcerea cu efectuarea schimbării, ești motivat să creezi o schimbare, poți continua spre cel de al treilea pas principal al NAC…

PASUL PRINCIPAL NAC 3:

Întrerupe tiparul limitativ

Pentru a ne simți într-un anume fel în mod constant, noi elaborăm structuri caracteristice de gândire, focalizându-ne pe aceleași imagini și idei, adresându-ne aceleași întrebări nouă înșine. Dificultatea este că majoritatea oamenilor vor un rezultat nou, dar continuă să acționeze în același fel. Am auzit cândva spunându-se că definiția nebuniei este „să faci aceleași lucruri în repetate rânduri și să te aștepți la rezultate diferite."

Te rog să nu mă înțelegi greșit. Nu este nimic în neregulă cu tine; nu ai nevoie să fii „reparat." (Și îți sugerez să eviți orice persoană care utilizează aceste metafore pentru a te descrie!) Resursele de care ai nevoie pentru a schimba orice în viața ta se găsesc înăuntrul tău chiar acum. Doar că ai un set de neuro-asocieri care te împiedică de regulă să-ți utilizezi potențialul complet. Ceea ce trebuie să faci este să-ți reorganizezi rutele neurale astfel încât acestea să te îndrume în mod constant mai mult în direcția dorințelor tale și nu în cea a frustrărilor și temerilor tale.

Pentru a obține rezultate noi în viețile noastre nu putem pur și simplu să știm ce vrem și să creăm un efect de pârghie pentru noi înșine. Noi putem să fim foarte motivați pentru a ne schimba, dar dacă vom continua să facem aceleași lucruri, să acționăm în aceleași tipare inadecvate, viețile noastre nu se vor schimba și nu vom simți altceva decât din ce în ce mai multă durere și frustrare.

Ai văzut vreodată o muscă ajunsă prizonieră într-o cameră? Ea caută imediat lumina, așa că se îndreaptă spre fereastră, lovindu-se în repetate rânduri de geam, uneori timp de ore întregi. Ai observat vreodată oameni care fac asta? Ei sunt foarte motivați să se schimbe: au un efect de pârghie intens. Dar toată motivația din lume nu te va ajuta dacă încerci să zbori afară printr-o fereastră închisă. *Trebuie* să-ți schimbi abordarea. Musca are o șansă doar dacă dă înapoi și se uită după o altă ieșire.

Dacă noi doi derulăm același tipar învechit, vom obține aceleași rezultate învechite. Albumele de discuri creează aceleași sunete în mod constant datorită tiparului lor, canalul continuu în care este codificat sunetul. Dar ce s-ar întâmpla dacă într-o zi aș ridica discul tău, aș lua un ac și aș zgâria înainte și înapoi de zeci de ori? Dacă fac asta de suficiente ori, există un punct în care tiparul este atât de tare întrerupt, încât discul nu va mai cânta niciodată în același fel. În mod asemănător, simpla întrerupere a tiparelor limitative emoționale sau de comportament ale cuiva îi poate schimba complet viața deoarece, uneori, asta creează de asemenea un efect de pârghie și doar cu acești doi pași poți schimba practic orice. Pașii suplimentari ai NAC sunt doar o modalitate de a te asigura că schimbările *durează* și că tu dezvolți alegeri noi care sunt plăcute și insuflețitoare.

Am realizat o întrerupere amuzantă a unui tipar, de curând, la unul dintre seminarele mele *Putere nemărginită* în Chicago. Un bărbat pretindea că el chiar își dorea să scape de obiceiul său de a consuma ciocolată, dar mie mi-a fost limpede că el avea parte de foarte multă plăcere de pe urma identității sale de „dependent de ciocolată." De fapt, purta până și un tricou care declara „Vreau totul pe lume, dar mă voi mulțumi cu ciocolată." Asta oferea dovezi solide că acest bărbat, deși era posibil să-și fi dorit să înceteze să mănânce ciocolată, avea de asemenea o doză mare de „beneficii indirecte" care să îi mențină obiceiul.

Uneori, oamenii vor să creeze o schimbare deoarece un tipar comportamental sau emoțional le provoacă durere. Dar este posibil ca ei să profite chiar de pe urma lucrului pe care încearcă să-l schimbe. Dacă o persoană se rănește, spre exemplu, și apoi toată lumea începe să-i facă brusc toate poftele, oferindu-i foarte multă atenție, aceasta ar putea să descopere că rănile nu i se vindecă chiar așa de repede. Deși aceasta vrea să scape de durere, inconștient își dorește mai mult din plăcerea de a ști că oamenilor le pasă.

Tu poți să faci totul cum trebuie, dar dacă „beneficiul indirect" este prea puternic, te vei surprinde revenind la vechile obiceiuri. Cineva care obține beneficii indirecte are emoții amestecate în ceea

ce privește schimbarea. Persoana aceea spune că vrea să se schimbe, dar crede frecvent la nivel subconștient că menținerea vechiului tipar comportamental sau emoțional îi oferă ceva ce nu ar putea obține în nici un alt mod. Astfel, aceasta nu este dispusă să abandoneze starea de deprimare, chiar dacă este dureroasă. De ce? Pentru că, spre exemplu, starea de deprimare le aduce atenție. Aceasta nu vrea să se simtă deprimată, dar vrea cu disperare atenție. În final, nevoia de atenție câștigă și persoana rămâne deprimată. Nevoia de atenție este doar unul dintre exemplele de beneficiu indirect. Pentru a soluționa asta, noi trebuie să îi furnizăm persoanei suficient efect de pârghie încât ea să fie nevoită să se schimbe, dar trebuie de asemenea să-i arătăm o nouă modalitate de a-și satisface nevoile.

Deși sunt sigur că la un nivel oarecare bărbatul acesta știa că trebuie să scape de ciocolată, sunt de asemenea destul de sigur că știa că putea să folosească această oportunitate pentru a obține destul de multă atenție. De fiecare dată când există beneficiul indirect, tu trebuie să mărești efectul de pârghie, așa că eu am hotărât că o întrerupere masivă a tiparului avea să creeze efectul de pârghie necesar. „Domnule!" am exclamat eu. „Îmi spuneți că sunteți pregătit să renunțați la ciocolată. Asta e grozav. Există doar un singur lucru pe care aș vrea să-l faceți înainte ca noi să eliminăm acel tipar vechi pentru totdeauna." El a întrebat: „Care este?" Eu am zis: „Pentru a vă aduce corpul în condiția potrivită, pe parcursul următoarelor nouă zile dvs. nu trebuie să mâncați *nimic altceva decât ciocolată.* Nu aveți voie să puneți gura pe nimic altceva decât pe ciocolată."

Persoanele din public au început să chicotească și omul s-a uitat la mine cu îndoială. „Pot să beau?" a întrebat el. „Da", am zis eu, „puteți să beți apă. Patru pahare pe zi — dar asta e tot. Tot restul trebuie să fie ciocolată." El a ridicat din umeri și a râs forțat. „În regulă, Tony, dacă asta vrei tu. Eu pot să fac asta fără să mă schimb. Îmi pare rău că te fac de râs!" Am zâmbit și am continuat seminarul.

Ar fi trebuit să vezi ce s-a întâmplat după aceea! Ca prin minune, zeci de batoane de ciocolată și de dulciuri s-au materializat din buzunare, poșete și serviete și i-au fost date mai departe. Până la

pauza de prânz, el fusese înecat cu absolut toate bucăţile de ciocolată din acea sală de conferințe: Baby Ruth, Butterfingers, Snickers, Milky Way, M&M, Almond Joys, caramele Fanny Farmer.

El mi-a atras atenţia pe holul de afară. „Mulţumesc, Tony; e grozav!" a exclamat el în timp ce desfăcea şi spărgea Hershey's Kisses în gură, hotărât să-mi demonstreze că poate „să mă învingă." Dar nu a reuşit să-şi dea seama că nu cu mine se întrecea— el se întrecea cu sine însuşi! Eu nu făceam decât să-i recrutez corpul ca aliat pentru a obține efect de pârghie şi a-i sparge tiparul.

Ai idee ce sete îţi provoacă zahărul? Până la sfârşitul zilei, gâtul acestui tip era absolut iritat — şi îşi pierduse cu siguranţă pasiunea pentru ciocolată în timp ce oamenii continuau să-i îndese batoane Krackel în buzunare şi să-i pună în mână Thin Mints. Pâna a doua zi îşi pierduse complet simţul umorului, dar nu era încă pregătit să se dea bătut. „Mai ia puţină ciocolată!" am insistat eu. El a desfăcut un baton Three Musketeers şi m-a fixat cu ură.

Până în cea de a treia dimineaţă, când s-a târât în sală, el arăta ca un om care îşi petrecuse întreaga noapte dând la raţe. „Cum a fost micul dejun?" l-am întrebat eu în timp ce lumea râdea. „Nu prea bun", a recunoscut el cu vocea slăbită. „Mai ia puţin!" am zis eu. A mai acceptat fără tragere de inimă încă o bucăţică de ciocolată de la cineva care stătea în spatele lui, dar nu a reuşit să o desfacă sau măcar să se uite la ea. „Ce s-a întâmplat?" l-am întrebat eu. „Te-ai săturat?" El a dat din cap. „Hai, tu eşti campionul ciocolatei!" l-am întărâtat. „Ia puţină! Nu e ciocolata cea mai grozavă? Ce zici de nişte batoane Mounds? Şi de nişte Peanut M&M? Şi o cutie întreagă de ciocolată de casă Rocky Road? Nu-i aşa că o poţi gusta? Nu-ţi lasă gura apă?"

Cu cât vorbeam mai mult, cu atât devenea el mai verde. „Ia încă puţin!" am zis eu şi în final el a explodat: „NU MĂ POŢI OBLIGA!" Publicul a râs gălăgios în vreme ce bărbatul îşi dădea seama ce a zis. „Atunci, în regulă. Aruncă dulciurile şi ia loc."

Mai târziu, m-am întors la el şi l-am ajutat să selecteze alternative insufletitoare la ciocolată, formulând câteva rute noi spre plăcere care îi confereau mai multă putere şi care nu presupuneau ca el să consume ceva despre care ştia că nu îi face bine. După aceea, am început să lucrez realmente cu el, condiţionând noile asocieri şi ajutându-l să-şi înlocuiască vechea dependenţă cu o varietate de comportamente sănătoase: respiraţie pentru putere, sportul, alimentele bogate în apă, combinarea corectă a alimentelor şi aşa mai departe*.

Am creat efect de prâghie pentru acest tip? Sigur! Dacă îi poţi provoca unei persoane durere în corp, obţii un efect de pârghie incontestabil. Aceasta va face orice pentru a scăpa de durere şi a simţi plăcere. Simultan, i-am spart tiparul. Toţi ceilalţi încercau să-l facă *să înceteze* să mai mănânce ciocolată. Eu i-am cerut să o mănânce! Acesta a fost un lucru la care nu s-a aşteptat deloc şi i-a întrerupt pe deplin tiparul. El a asociat rapid senzaţii atât de dureroase cu ideea de a consuma ciocolată, încât a fost creată peste noapte o nouă rută neurală şi vechea sa „Autostradă Hershey" a fost bombardată, devenind de nerecunoscut.

Pe vremea când făceam terapie privată, oamenii veneau să mă vadă, luau loc în biroul meu şi începeau să-mi spună în ce consta problema lor. Ei spuneau. „Problema mea este…" şi apoi izbucneau în lacrimi, pierzându-şi controlul. Imediat ce se întâmpla asta, mă ridicam în picioare şi strigam: „SCUZAŢI-MĂ!" Asta îi făcea să tresară şi apoi eu continuam cu „Nu am început încă!" De obicei, ei răspundeau: „O, îmi pare foarte rău." Şi îşi schimbau imediat stările emoţionale şi îşi recăpătau controlul. Era extrem de amuzant! Oamenii aceştia care simţeau că nu au niciun control asupra vieţii lor dovedeau imediat că ştiau deja exact cum să schimbe felul în care se simţeau!

---

* Află mai multe despre aceste principii în cartea *Putere nemărginită*, capitolul 10: *Combustibilul excelenței – energia.*

Unul dintre cele mai bune moduri de a întrerupe tiparul cuiva este să faci lucruri la care acesta nu se aşteaptă, lucruri care sunt radical diferite de ceea ce au întâlnit înainte. Gândeşte-te la câteva dintre modalităţile în care îţi poţi întrerupe propriile tipare. Zăboveşte o clipă pentru a născoci câteva dintre cele mai plăcute şi tulburătoare moduri prin care poţi întrerupe un tipar în care eşti frustrat, îngrijorat sau copleşit.

Data viitoare când începi să te simţi deprimat, sari în sus, priveşte cerul şi strigă pe cel mai idiot ton al vocii tale: „A-L-E-L-U-I-A! Azi nu-mi miros picioarele!" O mişcare idioată şi caraghioasă ca asta îţi va deplasa cu siguranţă atenţia, îţi va schimba dispoziţia şi cu siguranţă că va schimba dispoziţiile tuturor celor din jurul tău pe măsură ce aceştia vor începe să înţeleagă că nu mai eşti deprimat — doar caraghios!

Dacă mănânci în exces în mod regulat şi vrei să te opreşti, îţi voi oferi o strategie care va funcţiona în mod sigur, dacă eşti dispus să îţi iei angajamentul pentru ea. Data viitoare când te afli într-un restaurant mâncând în exces, fă un salt în mijlocul încăperii, arată cu degetul spre scaunul tău şi strigă cât te ţin plămânii, „PORC!" Îţi garantez că dacă faci asta de trei sau de patru ori într-un loc public, nu vei mai mânca în exces! Vei asocia prea multă durere cu acest comportament! Pur şi simplu aminteşte-ţi: cu cât va fi mai scandaloasă abordarea ta pentru a sparge un tipar, cu atât va fi mai eficace.

Una dintre distincţiile-cheie pentru întreruperea unui tipar este că trebuie să o faci în clipa în care se produce tiparul. Trecem în fiecare zi prin întreruperi de tipare. Atunci când spui „mi-am pierdut şirul gândurilor", tu anunţi că ceva sau cineva ţi-a întrerupt tiparul de concentrare. Ai fost vreodată implicat într-o conversaţie profundă cu un amic, cineva te-a întrerupt pentru o clipă şi apoi ai revenit întrebându-te „Unde eram?" Sigur că ţi s-a întâmplat, iar acesta este un exemplu clasic de întrerupere a unui tipar.

Reţine, dacă vrem să creăm schimbare şi am învăţat în trecut să obţinem plăcere urmând o rută ocolitoare care include o serie de

consecințe negative, este nevoie să spargem acel tipar vechi. Trebuie să-l bruiem până devine imposibil de recunoscut, să găsim un tipar nou (iar acesta este următorul pas) și să îl condiționăm în repetate rânduri până se transformă în abordarea noastră constantă.

CUM SĂ SPARGI TIPARELE LIMITATIVE ALE SENTIMENTELOR ȘI ACȚIUNII

Din nou, este adesea adevărat că întreruperea unui tipar de suficiente ori poate schimba aproape pe oricine. O modalitate simplă de a sparge un tipar este prin **bruierea senzațiilor** pe care le asociem cu amintirile noastre. Singurul motiv pentru care suntem supărați este acela că ne reprezentăm lucrurile într-o anumită manieră în mințile noastre. Spre exemplu, dacă șeful tău țipă la tine și tu reiei experiența aceea în minte pentru tot restul zilei, imaginându-ți cum el sau ea țipă la tine în repetate rânduri, atunci te vei simți din ce în ce mai prost. De ce ai permite experienței să te afecteze în continuare? De ce să nu iei pur și simplu această înregistrare din mintea ta și să o zgârii de atât de multe ori, încât nu vei mai putea simți acele sentimente de aici înainte? Probabil că ai putea chiar să o faci amuzantă!

Încearcă asta chiar acum făcând următoarele: gândește-te la o situație care te face să te simți trist, frustrat sau furios. Acum, efectuează primii doi pași ai NAC, pe care i-am acoperit deja. Dacă acum te simți prost în legătură cu situația, cum ai vrea să te poți simți? De ce vrei să te simți în felul acela? Ceea ce te-a împiedicat să te simți în felul acela sunt senzațiile pe care le-ai asociat cu această situație. Nu ar fi minunat dacă te-ai putea simți bine în legătură cu ea? Acum obține un efect de pârghie asupra ta. Dacă nu schimbi felul în care te simți referitor la această situație, cum vei continua să te simți? Pariez că destul de prost! Vrei să plătești acel preț și să porți continuu după tine aceste senzații negative sau supărări pe care le ai la

adresa acestei persoane sau situații? Dacă te-ai schimba acum, nu-i așa că te-ai simți mai bine?

TIPARUL DE BRUIAJ

Ai obținut un efect de pârghie suficient; acum bruiază sentimentele care te privează de putere până când acestea nu mai apar. După ce citești asta, efectuează pașii următori.

1) Vizualizează în minte situația care te deranja atât de mult. Imaginează-ți-o ca pe un film. Nu te simți supărat în legătură cu ea; urmărește-o doar o dată, văzând tot ce s-a întâmplat.

2) Ia aceeași experiență și transform-o într-un desen animat. Ridică-te în scaun cu un rânjet mare și caraghios pe chip, respirând din plin și derulează imaginea înapoi cât de repede poți pentru a putea vedea cum se desfășoară totul în sens invers. Dacă cineva a zis ceva, privește-l cum își înghite cuvintele! Lasă filmul să se deruleze înapoi cu o viteză foarte mare și apoi derulează-l din nou înainte la o viteză și mai mare. Acum schimbă culorile imaginilor pentru ca fețele tuturor să fie colorate ca un curcubeu. Dacă există o anumită persoană care te supără, fă-i urechile să crească foarte mari, la fel ca ale lui Mickey Mouse și fă-i nasul să crească la fel ca al lui Pinocchio.

Fă asta de cel puțin 12 ori, înainte și înapoi, în lateral, zgâriind discul reprezentării tale cu o viteză și un umor extraordinare. Creează puțină muzică în mintea ta în timp ce faci asta. Poate că este cântecul tău preferat sau vreun gen de muzică din desene animate. Cuplează aceste sunete ciudate la imaginea care te supăra anterior. Asta va schimba cu siguranță senzațiile. Cheia acestui proces este viteza la care derulezi reprezentarea și nivelul de umor și exagerare pe care îl poți asocia cu aceasta.

3) Acum gândește-te la situația care te deranja și observă cum te simți acum. Dacă ai acționat în mod eficace, tu vei fi spart cu ușurință tiparul de atâtea ori, încât îți va fi greu sau imposibil să

simți din nou acele sentimente negative. Asta poate fi făcut cu lucrurile care te-au supărat *timp de ani de zile*. Este adeseori o abordare mult mai eficace decât încercarea de a analiza *de ce*-urile și rațiunile unei situații, ceea ce nu schimbă senzațiile pe care tu le asociezi cu situația.

Indiferent cât pare de simplist, bruierea în mod eficace a unei situații va funcționa în cele mai multe cazuri, chiar și acolo unde a fost implicată trauma. **De ce funcționează asta? Deoarece toate sentimentele noastre se bazează pe imaginile asupra cărora ne concentrăm** în mințile noastre și pe sunetele și senzațiile pe care le asociem acelor imagini specifice. Pe măsură ce schimbăm imaginile și sunetele, noi schimbăm felul în care ne simțim. Condiționarea acestora în repetate rânduri face ca revenirea în cadrele vechiului tipar să fie dificilă.

O modalitate de a sparge tiparul este de a te opri pur și simplu din a face ceva, de a te opri brusc. Dacă te oprești și nu mai derulezi un tipar în repetate rânduri, ruta neurală se va dezintegra treptat. După ce este creată o conexiune neurală, creierul va avea tot timpul o rută, dar dacă aceasta nu este folosită, va fi ștearsă. La fel cum se întâmplă cu orice altceva, dacă nu o folosești, începi să o pierzi.

Acum că ai spart tiparul care te ținea pe loc, ai spațiul disponibil pentru…

PASUL PRINCIPAL NAC 4:

CREEAZĂ O ALTERNATIVĂ NOUĂ, ÎNSUFLEȚITOARE

Cel de-al patrulea pas este *absolut important* pentru a punele bazele schimbării pe termen lung. De fapt, **eșecul majorității oamenilor de a găsi o modalitate alternativă de a scăpa de durere și de a încerca sentimente de plăcere este motivul principal pentru care tentativele de a se schimba ale celor mai mulți oameni**

sunt doar temporare. Mulți oameni ajung în punctul în care trebuie să se schimbe, în care schimbarea este obligatorie deoarece asociază foarte multă durere vechiului lor tipar și asociază plăcere ideii de a se schimba. Ei chiar își întrerup tiparele. Dar după aceea, nu au nimic cu care să înlocuiască vechiul tipar!

Ține minte, toate tiparele tale neurologice sunt proiectate să te ajute să scapi de durere și să obții plăcere. Aceste tipare sunt bine stabilite și chiar dacă ele ar putea să aibă efecte secundare negative, dacă tu ai învățat că un obicei te poate scăpa de durere, vei reveni la el în repetate rânduri din moment ce nu ai găsit nicio modalitate mai bună de a obține sentimentele pe care ți le dorești.

Dacă ai urmat fiecare dintre acești pași, te-ai lămurit în legătură cu ceea ce voiai și ce te împiedica să obții acel ceva, ai obținut un efect de pârghie asupra ta, ai întrerupt tiparul și acum trebuie să umpli golul cu un nou set de alegeri care îți vor oferi aceleași sentimente plăcute fără efectele secundare negative. Odată ce te-ai lăsat de fumat, tu trebuie să găsești un nou mod sau o mulțime de moduri noi de a înlocui orice beneficii pe care le obțineai de la vechiul comportament; beneficiile vechilor sentimente sau comportamente trebuie să fie reținute de noile comportamente sau sentimente în timp ce se elimină efectele secundare. Cu ce poți înlocui grijile? Ce crezi despre acțiunile considerabile în cadrul unui plan pe care îl ai pentru a-ți atinge obiectivele? Depresia poate fi înlocuită cu o focalizare asupra felului în care să-i ajuți pe cei care au nevoie.

Dacă nu ești sigur cum să scapi de durere și cum să simți plăcere ca înlocuitor pentru fumat, alcoolism, griji sau alte emoții ori comportamente indezirabile, **poți afla simplu răspunsurile modelând oamenii care au întors lucrurile în favoarea lor.** Găsește persoane care au efectuat schimbări durabile. Îți garantez că vei descoperi că au avut o alternativă pentru înlocuirea vechiului comportament.

Un bun exemplu pentru asta este prietenul meu Fran Tarkenton. Când eu și Fran am început să realizăm împreună emisiunile mele de televiziune Personal Power (*Putere personală*), el avea un obicei

care realmente m-a uimit. Era dependent de tutunul de mestecat. Eram într-o şedinţă cu Fran şi el îşi întorcea brusc capul şi scuipa. Asta nu se potrivea cu imaginea mea asupra acestui bărbat puternic şi elegant. Dar el făcea asta de mai bine de douăzeci de ani.

După cum avea să-mi spună Fran mai târziu, tutunul de mestecat era una dintre cele mai mari plăceri din viaţa sa. Era asemenea celui mai bun prieten al său. Dacă se afla pe drum şi se simţea singur, el putea să mestece tutun şi nu se mai simţea singur. Mai mult, el a spus odată unui grup de prieteni de-ai săi că dacă ar avea de ales între sex şi mestecatul de tutun, *el ar mesteca tutun!* Cum ţi se pare asta ca neuro-asociere falsă? El crease o rută de conexiuni care îl scăpa de durere şi îl aducea la plăcere prin autostrada mestecatului de tutun. După ani de utilizare continuă şi consolidare, el crease o linie magistrală de circulaţie de la tutun la plăcere; astfel, acesta era traseul său preferat de schimbare.

Ce l-a determinat să-şi schimbe comportamentul? În cele din urmă, el a câştigat un efect de pârghie suficient asupra lui însuşi. Într-o zi, cu puţin ajutor de la „un prieten”, a început să vadă că mestecarea tutunului era în contradicţie flagrantă cu calitatea omului care devenise. Aceasta reprezenta o lipsă de control asupra vieţii sale şi cum deţinerea controlului asupra vieţii sale era una dintre cele mai înalte valori ale lui Fran, acesta era un standard pe care nu putea să-l încalce. Era prea dureros să te afli în poziţia aceea. El a început să-şi direcţioneze focalizarea minţii spre posibilitatea cancerului oral. Şi l-a imaginat în culori vii până când, destul de repede, s-a îndepărtat de ideea de a folosi tutun. Gustul acestuia a început să-l dezguste. Aceste imagini l-au ajutat să câştige efect de pârghie asupra lui însuşi şi să întrerupă tiparul pe care îl asociase anterior cu folosirea tutunului pentru a obţine plăcere.

Următoarea şi cea mai importantă cheie a fost aceea că Fran a găsit noi feluri de a obţine plăcere care erau chiar mai eficace decât tutunul. El s-a concentrat asupra afacerii sale ca niciodată până atunci şi a început să obţină rezultate care au făcut din compania sa, KnowledgeWare, una dintre cele mai de success companii de

software de pe Wall Street. Chiar mai puternic, acum că avea nevoie de o nouă parteneră de viață, el s-a hotărât să atragă una reală și a găsit femeia visurilor sale și a învățat să obțină din relația cu ea genul de emoții și sentimente pe care nu ar fi putut niciodată să le obțină din oricare altă sursă.

Adeseori, dacă doar ne întrerupem vechile tipare suficient de mult, creierele noastre vor căuta în mod automat un tipar de înlocuire care să ne ofere sentimentele pe care le dorim. Acesta este motivul pentru care persoanele care elimină în cele din urmă tiparul fumatului câștigă uneori în greutate: creierul lor caută o nouă modalitate de a obține aceleași tipuri de senzații plăcute și acum consumă cantități mari de mâncare pentru a le obține. Așadar, cheia este ca noi să alegem în mod conștient noile comportamente sau senzații cu care urmează să le înlocuim pe cele vechi.

STUDII DESPRE TRANSFORMARE

Un studiu statistic a fost realizat de cercetătoarea Nancy Mann pentru a evalua nivelul de reabilitare la consumatorii de droguri reintegrați și **adoptarea unui comportament înlocuitor pare să joace un rol major** chiar și în acest domeniu complex al schimbării.* Primul grup din studiu a fost forțat să renunțe la dependența sa printr-o presiune externă, aplicată frecvent de sistemul juridic. Așa cum am discutat în secțiunea despre efectul de pârghie, **presiunea externă are rareori un impact durabil.** Cum era de așteptat, acești bărbați și aceste femei au revenit la vechile lor obiceiuri de îndată ce presiunea a fost înlăturată, adică imediat ce au fost eliberați din închisoare.

Un al doilea grup a vrut să renunțe cu adevărat și a încercat să facă asta pe cont propriu. Efectul lor de pârghie a fost, în esență, intern. Prin urmare, schimbările lor de comportament au durat

* Mann, Nancy, „A Diagnostic Tool with Important Implications for Treatment of Addiction" (*Un instrument de diagnostic cu puternice implicații pentru tratamentul dependenței*),*The International Journal of the Addictions* (1984).

mult mai mult, uneori chiar şi doi ani după angajamentul iniţial. Ceea ce a provocat o recidivă în cele din urmă a fost îndurarea unei doze semnificative de stres. Când s-a întâmplat asta, ei au revenit frecvent la obiceiul de a consuma droguri ca modalitate de a scăpa de durere şi de a obţine plăcere. De ce? Pentru că nu au găsit un înlocuitor pentru vechea rută neurală.

Cel de-al treilea grup şi-a înlocuit dependenţa cu o nouă alternativă, ceva ce le oferea senzaţiile pe care le căutaseră de la bun început — sau poate ceva care i-a făcut să se simtă chiar mai bine. Mulţi au găsit relaţii care îi împlineau, iluminare spirituală, o carieră pentru care puteau să devină complet pasionaţi. Drept urmare, **mulţi nu au revenit niciodată la vechile obiceiuri de consum de droguri şi majoritatea au rezistat în medie peste opt ani** înainte să aibă loc vreo recidivă.

Oamenii care au reuşit să scape de obiceiul lor de a consuma droguri au urmat primii patru paşi ai NAC şi acesta este motivul pentru care au avut atât de mult succes. Totuşi, unii dintre ei au rezistat doar opt ani. De ce? Deoarece aceştia nu au utilizat cel de-al cincilea pas, pasul esenţial al NAC.

PASUL PRINCIPAL NAC 5:

Condiţionează noul tipar până devine constant

Condiţionarea este modalitatea prin care să te asiguri că o schimbare creată de tine este solidă şi rezistă pe termen lung (Vezi capitolul 17 din *Putere nemărginită*: Cum să te ancorezi de succes). Cel mai simplu mod de a condiţiona un lucru constă în a-l repeta pur şi simplu de nenumărate ori până când este creată o rută neurologică. Dacă găseşti o alternativă care oferă putere, imaginează-ţi că o faci până când vezi că poţi scăpa de durere şi poţi obţine plăcere rapid. Creierul tău va începe să asocieze asta ca pe o nouă modalitate de a obţine acest rezultat în mod constant. Dacă nu faci asta, vei reveni la vechiul tipar.

Dacă repeți noua alternativă însuflețitoare de nenumărate ori cu o **intensitate emoțională** extraordinară, îți vei croi un drum și, cu încă și mai multe repetiții și emoții, acesta va deveni o autostradă spre acest nou mod de a obține rezultate și va deveni o parte din comportamentul tău obișnuit. **Amintește-ți, creierul tău nu poate să facă diferența între un lucru pe care ți-l imaginezi în culori vii și un lucru prin care treci efectiv.** Condiționarea garantează că tu te vei deplasa automat pe noua rută, că dacă zărești una dintre „rampele de ieșire" pe care obișnuiai să circuli mereu, acum nu vei face altceva decât să le depășești în viteză — ba chiar, acestea vor deveni *dificil* de accesat.

Puterea condiționării nu poate fi supraestimată. Am citit de curând că marele Larry Bird de la Boston Celtics făcea o reclamă pentru o băutură răcoritoare în care trebuia să rateze o lovitură prin săritură! El a înscris nouă coșuri la rând până a reușit să se facă să rateze! Atât de mult s-a condiționat pe sine însuși de-a lungul anilor. Atunci când mingea ajunge în mâinile lui, el execută automat un tipar care are ca obiectiv trecerea mingii prin coș. Sunt sigur că dacă ai cerceta porțiunea din creierul lui Larry Bird care este asociată cu acea mișcare, ai descoperi o rută neurală substanțială. Înțelege că noi doi putem condiționa orice comportament din noi înșine dacă facem asta repetând de suficiente ori cu o intensitate emoțională suficient de mare.

Următorul pas este să elaborezi un program pentru **a consolida** noul tău comportament. Cum te poți recompensa pe tine însuți pentru reușită? Nu aștepta până împlinești un an fără fumat. Când ai rezistat o *zi*, oferă-ți ție însuți o recompensă! Nu aștepta până slăbești treizeci și cinci de kilograme. Nu aștepta nici măcar până vei fi pierdut o jumătate de kilogram. În *clipa* în care poți da farfuria la o parte, deși mai este mâncare pe ea, felicită-te pe tine însuți. Stabilește o serie de obiective pe termen scurt sau de jaloane importante și pe măsură ce le atingi, recompensează-te *imediat*. Dacă ai fost deprimat sau îngrijorat, de fiecare dată când acționezi în loc să-ți faci griji sau de fiecare dată când zâmbești atunci când cineva

te întreabă ce mai faci și tu răspunzi, „Grozav," oferă-ți ție însuți o recompensă pentru că ai început deja să operezi schimbările necesare pentru a-ți asigura succesul pe termen lung.

În felul acesta, sistemul tău nervos învață să asocieze o mare plăcere cu schimbarea. Oamenii care vor să slăbească nu *văd întotdeauna* rezultate imediate — de obicei, pierderea unui kilogram nu te transformă ca prin farmec într-o Elle McPherson sau într-un Mel Gibson. Așa că este important să te răsplătești pe tine însuți de îndată ce întreprinzi câteva acțiuni specifice sau faci orice progres emoțional pozitiv, cum ar fi alegerea de a alerga în jurul blocului în loc să alergi la cel mai apropiat McDonalds. Dacă nu faci asta, te poți surprinde pe tine însuți spunând: „Bun, am slăbit o jumătate de kilogram până acum, dar încă sunt gras. Asta va dura o veșnicie. Am un drum atât de lung de parcurs…" Apoi, ai putea utiliza aceste evaluări pe termen scurt ca scuze pentru a mânca în exces.

Înțelegerea puterii **consolidării** va accelera procesul de condiționare a noului tipar. De curând, am avut plăcerea să citesc o carte excelentă pe care o recomand călduros celor care vor cu adevărat să realizeze un studiu detaliat al condiționării. Se numește *Don't Shoot the Dog!* (*Să nu împușți câinele!*) de Karen Pryor. Această carte expune câteva distincții simple referitoare la modificarea comportamentului animal care se aseamănă cu propriile mele distincții câștigate în anii de influențare a comportamentului uman.

Ceea ce este fascinant este cât de similari sunt oamenii în ceea ce privește forțele care ne motivează acțiunile. Cunoașterea fundamentelor condiționării ne dă posibilitatea să preluăm controlul asupra acelor forțe și să creăm un destin la alegerea noastră. Putem trăi asemenea animalelor, manipulați de împrejurări și de cei din jurul nostru — sau putem învăța din aceste legi, utilizându-le pentru a ne maximiza întregul potențial. Pryor vorbește în cartea sa despre cum a învățat să utilizeze durerea pentru a dresa animalele ani la rând: biciuri și un scaun pentru lei, căpăstrul pentru cai, lesa pentru câini. Dar a întâmpinat dificultăți atunci când a început să lucreze cu delfinii deoarece atunci când încerca să le provoace

durere, aceştia se îndepărtau înot! Asta a determinat-o să dezvolte o înțelegere mai amănunțită a dinamicilor **dresării prin consolidare pozitivă.**

Nu există niciun lucru pe care antrenamentul să nu îl poată face. Nimic nu se află în afara sferei sale de acțiune. Poate transforma regulile imorale în reguli bune; poate să distrugă principiile rele şi poate recrea unele bune; îi poate înălța pe oameni spre calitatea de îngeri.

— Mark Twain

Primul principiu organizator al oricărui tip de „Condiționare pentru succes" este puterea consolidării. Noi doi trebuie să știm că pentru a ne putea face pe noi înşine să producem în mod constant orice comportament sau emoție, trebuie să creăm un tipar condiționat. Toate tiparele sunt rezultatul consolidării; mai precis, cheia pentru a crea consistență în emoțiile şi comportamentele noastre este condiționarea.

LEGEA CONSOLIDĂRII

Orice tipar emoțional sau de comportament care este continuu consolidat va deveni un răspuns automat şi condiționat. Orice lucru pe care nu reuşim să-l consolidăm va dispărea în cele din urmă.

Noi putem să ne consolidăm propriul comportament sau pe al altei persoane prin consolidare pozitivă, adică, de fiecare dată când realizăm comportamentul pe care îl vrem, oferim o recompensă. Recompensa aceea poate să fie o laudă, un dar, o nouă libertate, etc. Sau putem folosi consolidarea negativă. Aceasta ar putea să fie o încruntare, un zgomot puternic sau chiar o pedeapsă fizică. Este esențial să înțelegem că pedepsirea şi recompensarea nu sunt acelaşi lucru cu consolidarea. **Consolidarea înseamnă să răspunzi la**

un comportament *imediat* după ce se iveşte, în timp ce pedepsirea şi recompensarea pot avea loc la mult timp după aceea.

SINCRONIZAREA ESTE TOTUL

Sincronizarea adecvată este absolut esenţială pentru condiţionarea eficace. Dacă un antrenor strigă: „Grozav!" atunci când echipa de baschet execută o manevră perfectă de blocaj şi ieşire din blocaj, lucrul acesta are un impact mult mai mare decât dacă ar fi aşteptat până ar fi efectuat analiza mai târziu în vestiar. De ce? Pentru că întotdeauna vrem să asociem senzaţiile consolidării în tiparul care se iveşte.

Una dintre problemele sistemului nostru juridic este că atunci când oamenii comit acte criminale, ei sunt pedepsiţi uneori abia după câţiva ani. Intelectual, este posibil ca ei să cunoască motivul pentru pedeapsa lor, dar tiparul comportamental care a generat această problemă în primă instanţă este în continuare intact — nu a fost întrerupt şi nici nu există vreo durere asociată cu el.

Acesta este singurul fel de a ne schimba cu adevărat comportamentele şi emoţiile pe termen lung. Noi trebuie să ne antrenăm creierele să facă lucrurile care sunt eficace din punct de vedere neurologic, nu intelectual. Desigur, dificultatea este că cei mai mulţi dintre noi nu înţelegem că noi ne condiţionăm cu toţii unii pe cei-lalţi şi ne influenţăm reciproc comportamentele în mod constant. Adeseori, noi condiţionăm negativ oamenii în loc să-i condiţionăm pozitiv.

Un exemplu simplu al acesteia s-a produs cu fostul iubit al fiicei mele, Jolie. Jolie era foarte ocupată cu şcoala, cu dansul şi cu o piesă în care juca. El voia ca ea să îl sune în fiecare zi şi atunci când a sărit peste câteva zile şi l-a sunat abia după aceea, el i-a provocat foarte multă suferinţă. Evident că el ar fi vrut ca ea să-l sune mai des şi cu toate acestea, strategia lui de consolidare a fost să-i facă reproşuri şi să o irite atunci când ea chiar a sunat.

Te-ai făcut vreodată vinovat de asta? Dacă vrei ca iubitul, iubita, partenerul sau jumătatea ta să te sune mai des, cât de eficace crezi că ar fi dacă ai bate-o la cap să te sune? Atunci când sună în cele din urmă, o întâmpini cu afirmații de genul: „Aha, deci ai ridicat în cele din urmă receptorul! Oare minunile vor înceta vreodată? De ce trebuie ca eu să fiu întotdeauna cel care sună?"

Ceea ce faci tu îl antrenează, sau o antrenează să *nu* te sune! Tu îi provoci durere imediat după ce face exact ce voiai. Ce se va întâmpla ca urmare a acestui lucru? Durerea va fi asociată cu acțiunea apelării; el sau ea o vor evita încă și mai mult pe viitor. În cazul lui Jolie, tiparul acesta a fost continuu, derulându-se luni întregi până când Jolie a simțit că nu poate să câștige. Dacă nu suna, avea parte de durere. Dacă suna, avea parte de durere. După cum îți poți închipui, acest tipar de condiționare negativă a influențat numeroase aspecte ale relației lor și, într-un final, relația s-a încheiat.

Dacă vrei cu adevărat să te sune cineva, atunci când chiar te sună, tu trebuie să răspunzi cu încântare. Dacă îi spui cât de mult îți lipsește, cât de mult o iubești, cât de recunoscător ești pentru că îi vorbești, nu crezi că acea persoană va tinde să te sune din nou? Nu uita, asociază plăcere fiecărui comportament pe care vrei să îl repete cineva.

În cadrul consultanței mele acordate companiilor de pe tot cuprinsul Statelor Unite, am remarcat că majoritatea companiilor încearcă să-și motiveze angajații utilizând condiționarea negativă ca strategie principală, încercând să utilizeze teama de pedeapsă ca factor motivațional principal. Asta va funcționa pe termen scurt, dar nu pe termen lung. Mai devreme sau mai târziu, companiile se vor ciocni de aceleași probleme pe care le are și Europa de Est: oamenii vor trăi în teamă pentru o perioadă, înainte să se revolte.

Cea de-a doua strategie majoră utilizată de companii este cea a stimulentelor financiare. Deși aceasta este o idee excelentă și este de obicei apreciată, eficacitatea sa are limite. Există un punct al randamentului descrescător după care toate stimulentele suplimentare

nu îi determină cu adevărat pe oameni să realizeze o muncă de calitate superioară. În realitate, majoritatea companiilor descoperă că există o limită a ceea ce pot să facă în zona aceasta. Dacă cineva condiționează constant cu bani, oamenii încep să se aștepte ca atunci când fac ceva foarte valoros, să primească neapărat un beneficiu economic imediat. Ei încep să muncească strict pentru recompensa financiară și nu fac nimic dacă nu o primesc, depășind și epuizând capacitatea companiei de a ține pasul cu solicitările economice ale angajaților săi.

Cea de a-treia și cea mai puternică modalitate de a motiva oamenii este prin dezvoltarea personală. Ajutându-ți angajații să se dezvolte și să se extindă personal, aceștia încep să se simtă pasionați de viață, de oameni și de slujbele lor. Asta îi face să vrea să contribuie mai mult. Ei fac asta mai degrabă dintr-un sentiment al mândriei personale decât ca urmare a presiunii din afară. Asta nu înseamnă că nu ar trebui să ai un program de stimulente; asigură-te doar că ai cel mai puternic stimulent dintre toate și anume, acela de a ajuta oamenii să se extindă și să se dezvolte.

Binele și răul, recompensa și pedeapsa sunt singurele motive pentru o ființă rațională: acestea sunt pintenii și hățurile cu ajutorul cărora omenirea întreagă este pusă la lucru și îndrumată.

— John Locke

CREEAZĂ UN PROGRAM DE ÎNTĂRIRE PENTRU CA SCHIMBAREA SĂ DUREZE!

Atunci când începi să pui bazele unui comportament nou sau unui tipar emoțional nou, este foarte important ca tu să te condiționezi pe tine însuți sau pe oricare altă persoană la care încerci să implementezi aceste tipare noi. La început, de fiecare dată când realizezi

comportamentul dorit (spre exemplu, să împingi deoparte o farfurie pe care încă se mai află mâncare), trebuie să-ți acorzi ție însuți o recunoaștere a meritelor — o întărire plăcută într-un fel pe care tu îl apreciezi și de care te vei bucura cu adevărat. Pe de altă parte, dacă tu întărești comportamentul de fiecare dată după aceea, în cele din urmă, recompensele tale nu vor mai fi eficace sau apreciate. Ceea ce a fost la un moment dat o surpriză unică și plăcută va deveni o normă previzibilă.

Datorită angajamentului meu de a-i ajuta pe cei care au nevoie, de fiecare dată când trec prin aeroporturi, le dau invariabil bani celor care cerșesc. Nu voi uita niciodată un anumit domn care își formula revendicarea într-un anumit loc în fața unui terminal pe care îl frecventam. De fiecare dată când treceam pe acolo, îi dădeam niște bani. Într-o dimineață eram foarte grăbit și nu aveam niciun ban în buzunar. În timp ce am trecut rapid pe lângă el, am zâmbit și am zis: „Salut! Îmi pare rău, dar azi nu am niciun ban." El s-a înfuriat pentru că nu îi mai dădeam ceva ce înainte era încântat să primească de la mine.

Noi doi trebuie să ne amintim că elementul de surpriză plăcută este una dintre cele mai agreabile experiențe pe care le poate avea o ființă umană. Este cu mult mai important decât ne dăm seama. Acesta este chiar motivul pentru care, dacă vrei ca un comportament să dureze pe termen lung, este necesar ca tu să înțelegi și să utilizezi ceea ce este cunoscut ca **programul variabil de întărire.**

Permite-mi să-ți dau un singur exemplu din dresajul delfinilor. La început, pentru a antrena un delfin să sară, dresorii așteaptă ca delfinul să sară din proprie inițiativă. Ei surprind animalul făcând ceva cum trebuie și după aceea îl recompensează cu un pește. Făcând asta de fiecare dată când delfinul sare din proprie inițiativă, delfinul face în cele din urmă neuro-asocierea că, dacă sare, va primi un pește. Această cuplare a plăcerii cu un comportament pe care dresorul și-l dorește îi permite dresorului să condiționeze delfinul să sară în repetate rânduri.

Totuşi, în cele din urmă, dresorul va oferi peştele doar atunci când delfinul sare mai sus. Urcând încet standardele, dresorul poate influenţa comportamentul delfinului. Iată cheia: **dacă delfinul este recompensat de fiecare dată, el se poate *obişnui* şi nu va mai lucra 100%.** Aşa că, pe viitor, delfinul este uneori recompensat după prima săritură, sau poate după a cincea, sau după a doua. Un delfin nu este niciodată sigur care săritură îi va fi recompensată. Acest sentiment al anticipării că o recompensă *ar putea fi* oferită, cuplată cu incertitudinea privind care dintre sărituri va fi recompensată, îl face pe delfin să facă tot ce-i stă în putinţă în mod constant. Recompensa nu este niciodată privită ca de la sine înţeleasă.

Aceasta este una şi aceeaşi cu forţa care îi face pe oameni să joace jocuri de noroc. Odată ce au jucat şi au fost recompensaţi — şi au asociat o plăcere intensă recompensei — încântarea şi anticiparea aceea îi împinge să meargă înainte. Atunci când nu au fost recompensaţi de ceva vreme, ei au frecvent un sentiment şi mai puternic că *de data asta* vor fi recompensaţi. Ceea ce îl motivează pe jucător este posibilitatea de a câştiga din nou. Dacă o persoană ar juca fără să primească vreodată o recompensă, aceasta ar renunţa. Pe de altă parte, câştigarea unor premii mici şi rare, câştigarea câtorva mâini, „recuperarea" unei părţi din banii lor îi menţine într-o stare în care anticipează că ar putea câştiga premiul cel mare.

Acesta este motivul pentru care oamenii care întrerup un obicei dăunător, precum fumatul sau jocurile, pentru o perioadă de câteva luni şi după aceea hotărăsc „să mai încerce doar o dată," nu fac de fapt decât să întărească chiar tiparul pe care încearcă să-l spargă şi îngreunează efortul de a se elibera de acest obicei pentru toată viaţa. Dacă fumezi încă o ţigară, tu îţi stimulezi sistemul nervos să se aştepte ca pe viitor să te premiezi în felul acesta din nou. Tu menţii acea neuro-asociere foarte activă şi, de fapt, faci mai puternic obiceiul pe care încerci să-l elimini!

Dacă vrei să întăreşti comportamentul unei persone pe termen lung, tu ai putea utiliza ceea ce este cunoscut drept **programul fix de întărire.** În cartea sa, Karen Pryor descrie dresarea unui delfin

pentru a executa zece sărituri. Pentru a te asigura că delfinul sare de zece ori în mod constant, îl vei recompensa la cea de-a zecea săritură de absolut fiecare dată. Nu poți solicita prea multe comportamente înainte să aibă loc întărirea, dar dacă delfinul este recompensat *doar* la cea de a zecea săritură, delfinul învață curând că nu are nevoie să facă un efort la fel de mare în cazul celor nouă sărituri anterioare și calitatea se diminuează.

Aceasta este aceeași reacție pe care am putea să o vedem la persoanele care primesc un cec de salariu la fiecare două săptămâni. Angajații știu că există anumite lucruri care sunt așteptate de la ei, pentru care primesc un salariu regulat. Problema este că mulți oameni învață să facă doar minimul necesar pentru a primi recompensa, deoarece nu există nicio surpriză. Desigur, la locul de muncă salariul este de la sine înțeles. Dar dacă este singura recompensă, muncitorii vor face doar ceea ce li se pretinde și minimul pe care îl pot face pentru plată.

Totuși, dacă există surprize ocazionale — cum ar fi recunoașterea, bonusurile, avansările și alte beneficii — atunci ei vor depune efort suplimentar, având speranța și anticipând că vor fi recompensați și li se vor recunoaște meritele. Nu uita, aceste surprize nu trebuie să fie *previzibile*. Altfel vor deveni ineficace și de la sine înțelese — așteptarea aceasta va motiva comportamentul. Variază-ți recompensele și vei vedea rezultate mai mari în a face schimbări înăuntrul tău sau la orice persoană pe care o conduci.

Există un al treilea instrument pentru întărire care poate fi utilizat la rândul său: este cunoscut ca **lozul cel mare.** Un loz mare te poate ajuta să intensifici întărirea. Dacă, spre exemplu, în ocazii foarte rare îi oferi unui delfin nu doar un pește, ci *trei sau patru* pentru comportamentul său, asta îl face pe delfin să anticipeze încă și mai mult că dacă depune pur și simplu acel efort suplimentar, ar putea să existe o recompensă enormă. Asta îl contrânge pe delfin să muncească mai mult, în mod constant.

Fiinţele umane răspund similar. Frecvent, în cadrul companiilor, când oamenii primesc o recompensă care este mult mai mare decât era anticipat, poate fi creată o motivaţie puternică pentru a continua să ofere servicii grozave în viitor, anticipând că ar putea să primească o recompensă încă şi mai mare. Exact acelaşi principiu poate funcţiona ca prin farmec cu copiii tăi!

CREEAZĂ UN „SALT INIȚIAL”

Principiul lozului cel mare poate fi de asemenea utilizat în cazul cuiva care nu este motivat defel să producă vreun tip de rezultate. Din nou, dacă dresorii de delfini au un animal pe care par să nu îl poată motiva deloc, ei îi vor da uneori o duzină de peşti, chiar dacă nu a făcut nimic ca să-i merite. Plăcerea pe care aceasta o creează este suficientă uneori ca să spargă vechiul tipar al delfinului şi să-l aducă într-o stare de plăcere atât de puternică, încât apoi devine dispus să fie antrenat. Din nou, fiinţele umane sunt similare. Dacă cineva care nu pare să fi făcut nimic cum trebuie primeşte dintr-odată o recompensă, doar din compasiune şi afecţiune, asta îl poate stimula să-şi asume noi niveluri şi tipuri de comportamente şi performanţe.

Totuşi, cel mai important lucru pe care trebuie să ţi-l aminteşti despre condiţionare este să întăreşti imediat comportamentul dorit. În clipa în care te pomeneşti răspunzând jucăuş la ceea ce te frustra, întăreşte-te pe tine însuţi. Fă-o din nou şi creează încă şi mai multă plăcere. Râzi puţin. Nu uita, de fiecare dată când creezi o impresie puternic emoţională, fie pozitivă, fie negativă, tu creezi o conexiune în sistemul tău nervos. Dacă vei relua acel tipar în repetate rânduri, vizualizând aceleaşi imagini care te fac să te simţi puternic sau te fac să râzi, tu vei găsi că îţi va fi mai uşor să fii puternic sau să râzi în viitor. Tiparul va fi bine stabilit.

În clipa în care tu, sau orice altă persoană pe care vrei să o întăreşti, faci un lucru cum trebuie, asta creează o recompensă imediată.

Întărește-o în mod consecvent cu genul de recompensă pe care tu sau acea persoană o vreți sau o doriți cel mai mult. Oferă-ți ție însuți recompensa emoțională de a da drumul muzicii tale preferate, sau de a zâmbi, sau de a te vedea pe tine însuți realizându-ți obiectivele. **Condiționarea este esențială. În felul acesta producem rezultate consistente. Încă o dată, amintește-ți că orice tipar de comportament emoțional care este întărit sau recompensat în mod constant va deveni condiționat și automat. Orice tipar pe care nu reușim să-l întărim dispare în cele din urmă.**

Acum că ai parcurs primele cinci etape, hai să mergem la etapa finală…

PASUL PRINCIPAL NAC 6:

Testează-l!

Să recapitulăm ceea ce ai realizat: te-ai decis asupra noului tipar emoțional sau noului comportament pe care ți-l dorești; ai obținut un efect de pârghie asupra ta pentru a-l schimba; ai întrerupt tiparul vechi; ai găsit o nouă alternativă; și ai condiționat-o până aceasta a devenit constantă. Singurul pas care a rămas este de a o testa pentru a te asigura că va funcționa pe viitor.

Una dintre modalitățile de a realiza acest lucru, care este predată în programarea neuro-lingvistică, se numește „acordare în viitor". Asta înseamnă că îți imaginezi situația care te frustra înainte, spre exemplu, și observi dacă încă te face să te simți frustrat sau dacă noul tău tipar de a te simți „fascinat" a înlocuit asta. Dacă încă simți în mod normal imboldul acesta de a fuma de fiecare dată când te simți copleșit, imaginează-te pe tine însuți într-o situație copleșitoare și observă dacă, în schimb, simți imboldul de a citi, sau alerga, sau de a urma alternativa oarecare pe care ai condiționat-o. Imaginându-ți același stimul care îți declanșa înainte vechea emoție sau vechiul comportament și observând că te simți într-adevăr sigur că

noua ta alternativă care oferă putere este automată, tu vei şti că acest tipar nou va funcţiona pentru tine pe viitor.

În plus, trebuie să testezi ecologia schimbării pe care tocmai ai făcut-o. Cuvântul „ecologie" se referă la studiul consecinţelor. Care va fi impactul pe care aceste schimbări pe care le-ai făcut în interiorul tău îl vor avea asupra celor din preajma ta? Oare acestea îţi vor sprijini relaţiile personale şi de afaceri? Asigură-te că acest nou tipar va fi adecvat, bazat pe stilul tău de viaţă actual, pe crezurile şi valorile tale. În continuare, îţi propun o listă simplă pe care o poţi folosi ca să te ajute să te asiguri că noul tău tipar de succes va dura şi că este adecvat.

Dacă tentativa ta de a crea acest tipar nu a durat, trebuie să revii la Pasul 1. Îţi este cu adevărat limpede ce îţi doreşti şi de ce îţi doreşti asta?

Reexaminează Pasul 2; de regulă, majoritatea oamenilor care au încercat fără succes să efectueze o schimbare nu au suficient efect de pârghie. S-ar putea să fie nevoie să îţi iei un angajament public pentru **a căpăta mai mult efect de pârghie asupra ta**. Ia-ţi-l faţă de acei oameni care *nu* te vor lăsa să îţi încalci cuvântul!

Dacă ai impresia că există suficient efect de pârghie, verifică Pasul 3: dacă ştii ce vrei şi ai suficient efect, este foarte posibil să te afli în situaţia muştei care se loveşte în repetate rânduri de ochiul de geam. Ai făcut aceleaşi lucruri din nou şi din nou, cu din ce în ce mai multă intensitate, dar nu ţi-ai schimbat abordarea. **Tu trebuie să-ţi întrerupi tiparul.**

Dacă ai impresia că toţi aceşti paşi sunt în ordine, treci la Pasul 4. Dacă eforturile tale nu au produs încă o schimbare, tu dovedeşti limpede că ai omis acest pas. Găseşte o alternativă nouă, însufleţitoare, pentru a te îndepărta pe tine însuţi de durere şi a obţine plăcere care să fie la fel de puternică şi de convenabilă ca vechea ta abordare. Asta nu înseamnă decât că tu ai o ocazie de a explora cum să fii puţin mai creativ. Găseşte un model de urmat — o altă persoană

care a fost capabilă să elimine acest obicei sau acest set negativ de emoții pe care tu vrei să le schimbi.

LISTA DE VERIFICARE A ECOLOGIEI

1. **Asigură-te că durerea este complet asociată cu vechiul tipar.**
   Atunci când te gândești la vechiul tău comportament sau la vechile sentimente, îți imaginezi și simți lucruri care acum sunt dureroase, în loc să fie plăcute?
2. **Asigură-te că plăcerea este complet asociată cu noul tipar.**
   Atunci când te gândești la noul tău comportament sau la noile sentimente, îți imaginezi și simți lucruri care sunt plăcute acum, în loc să fie dureroase?
3. **Aliniază-te cu valorile, crezurile și regulile tale.**
   Noul comportament este compatibil cu valorile, crezurile și regulile din viața ta? (Vom discuta despre acestea în capitole următoare.)
4. **Asigură-te că beneficiile vechiului tipar au fost păstrate.**
   Noul comportament sau sentiment îți va mai permite să obții beneficiile și senzațiile de plăcere pe care le obțineai de la vechiul tipar?
5. **Acordare în viitor — Imaginează-te pe tine însuți în acest fel nou în viitor.**
   Imaginează-ți lucrul care te-ar fi determinat să adopți vechiul tipar. Fii sigur că poți utiliza noul tipar în locul celui vechi.

Dacă ai început să realizezi o schimbare, dar nu ai mers până la capăt după aceea, este evident că nu ţi-ai întărit tiparul cu suficientă plăcere. Utilizează Pasul 5, condiționarea. **Utilizează atât programele variabile, cât și pe cele fixe de întărire pentru a te asigura că noul tău tipar însuflețitor rezistă.**

Cei şase paşi ai NAC pot fi utilizaţi pentru orice: provocări în relații, probleme în afaceri, faptul că eşti blocat într-un tipar în care ţipi la copiii tăi. Să presupunem că îţi faci prea multe griji pentru lucruri asupra cărora nu ai niciun control. Cum poți folosi cei şase paşi pentru a schimba acest tipar care te privează de putere?

1) Întreabă-te pe tine însuţi: „Ce vreau să fac în loc să-mi fac griji?"

2) Creează efect de pârghie asupra ta şi înţelege cum reuşesc grijile să-ți distrugă viața. Adu-o până la un prag; vezi cât te-ar costa în cele din urmă pentru viața ta astfel încât să nu mai fii dispus să plătești prețul acela în continuare. Imaginează-ți bucuria de a scăpa de această maimuță de pe capul tău şi de a fi cu adevărat liber odată pentru totdeauna!

Hei, băiatu'... am terminat cu cerşitul.

3) Întrerupe tiparul! De fiecare dată când îți faci griji, fii scandalos și întrerupe tiparul. Bagă-ți degetul în nas sau cântă din toată inima „Oh, ce dimineață frumoasă!"

4) Creează o alternativă însuflețitoare. Ce vei face în loc să-ți faci griji? Scoate-ți jurnalul și scrie un plan despre ce poți să faci imediat în loc de asta. Poate poți ieși la o alergare și, în timp ce alergi, te poți gândi la soluții noi.

5) Condiționează noul tipar; imaginează-ți în culori intense și reia acest tipar nou cu o intensitate emoțională și cu o repetiție extraordinare până când acest gând, comportament sau tipar emoțional nou este automat. Întărește-te pe tine însuți făcând primul pas: privește-te pe tine însuți reușind în repetate rânduri. Vederea rezultatelor în avans îți poate oferi plăcerea pe care ți-o dorești. Din nou, fă uz de repetiție și de intensitate emoțională pentru a condiționa noul tipar până când este constant.

6) Testează-l și vezi dacă funcționează. Gândește-te la situația care te îngrijora și observă că nu-ți mai faci griji pentru asta.

Poți chiar să folosești exact acești șase pași principali NAC pentru a negocia un contract.

1) Primul pas constă în a crea o temelie. Fii clar în legătură cu ceea ce vrei și ce te-a împiedicat să obții asta. Ce vrea cealaltă persoană? Ce aveți de câștigat amândoi? Cum vei ști că ai un contract reușit?

2) Creează un efect de pârghie făcând acea persoană să asocieze durere cu nereușita înțelegerii și plăcere cu încheierea ei.

3) Întrerupe tiparul oricărui crez sau oricărei idei care împiedică înțelegerea să avanseze.

4) Creează o alternativă la care nu v-ați gândit niciunul dintre voi înainte și care va satisface nevoile amândurora.

5) Consolidează acea alternativă consolidând în mod constant plăcerea și impactul pozitiv al acestei alternative.

6) Verifică dacă va mulţumi pe toată lumea, o situaţie de câştig pentru ambele părţi. Dacă da, negociază până se ajunge la o încheiere reuşită.

Aceleaşi principii pot fi utilizate pentru a-i face pe copii să-şi facă curat în cameră, a-ţi îmbunătăţi mariajul, a creşte nivelul de calitate al companiei tale, a extrage mai multă satisfacţie din slujba ta şi pentru a-ţi face ţara un loc mai bun în care să trăieşti.

Apropo, uneori copiii noştri utilizează exact aceşti şase paşi asupra noastră într-o formă abreviată. Aminteşte-ţi ce am zis: dacă obţii un efect de pârghie suficient şi întrerupi tiparul cuiva suficient de puternic, acela va găsi un tipar nou şi îl va condiţiona. Unul dintre prietenii mei a încercat aproape tot ce ştia pentru a se lăsa de fumat. În cele din urmă, tiparul său a fost spart. Cum? Fiica lui în vârstă de şase ani l-a surprins în timp ce îşi aprindea o ţigară. Ea ştia ce vrea, avea un efect de pârghie enorm şi i-a întrerupt tiparul plângând: „Tati, te rog opreşte-te şi nu te sinucide!"

„Iubito," a zis el, „despre ce vorbeşti? Ce s-a întâmplat?" Ea a repetat. El a zis: „Iubito, eu nu mă sinucid." Ea a dat din cap, a arătat spre ţigară şi a hohotit: „Tati, te rog să te opreşti şi să nu te sinucizi! Vreau ca tu să fii acolo… *când mă m-ă-r-i-t*…"

Acesta era un bărbat care încercase să se lase de zeci de ori şi nimic nu reuşise — până atunci. A aruncat ţigările în ziua aceea şi nu a mai fumat de atunci. Cu mâinile ei micuţe, îi atinsese coarda sensibilă, aşa că a obţinut imediat ceea ce voia. De atunci, el a găsit numeroase alternative pentru fumat care îi oferă aceleaşi senzaţii plăcute.

Dacă efectuezi doar primii trei paşi ai NAC, lucrul acesta s-ar putea să fie suficient pentru a crea schimbări uriaşe. Odată ce ai hotărât ce vrei, ai căpătat efect de pârghie şi ai întrerupt tiparul, viaţa îţi oferă frecvent feluri noi de a privi lucrurile. Şi dacă efectul de pârghie este suficient de puternic, tu vei fi constrâns să găseşti un tipar nou şi să îl condiţionezi — şi poţi să fii destul de sigur că lumea te va pune la încercare.

Acum ai NAC-ul schimbării! Cheia este să-l utilizezi. Dar nu vei face asta dacă nu ştii pentru ce îl utilizezi. Trebuie să ştii ce îţi doreşti cu adevărat; trebuie să descoperi…

7

CUM SĂ OBȚII CEEA CE VREI CU ADEVĂRAT

Sunt pure toate acele emoții care te cuprind și te înalță; este impură acea emoție care surprinde doar una dintre laturile ființei tale și în felul acesta te distorsionează.

— Rainer Maria Rilke

„Dă-mi primul atac."* Elvis își cerea de fiecare dată prima doză în felul acesta, îndeplinind un bizar ritual zilnic gândit pentru a garanta că Regele Hotelului Heartbreak ajungea să doarmă după o reprezentație nocturnă extenuantă. Asistentul lui Elvis deschidea primul plic și îi dădea „doza obișnuită," un amestec de barbiturice în culorile curcubeului (Amytal, Carbrital, Nembutal sau Seconal), Quaaludes, Valium și Placidyl, urmate de trei doze de Demerol injectate chiar sub omoplații săi goi.

Înainte ca el să adoarmă, personalul din bucătăria lui Elvis, care lucra non-stop, trecea la treabă. Aceasta devenea apoi o întrecere pentru a vedea cât de multă mâncare putea să consume Regele înainte să adoarmă. De regulă, el mânca trei cheeseburgeri și șase sau șapte înghețate cu banană înainte să aţipească. Adeseori, asistenții săi trebuiau să-i scoată mâncarea din trahee pentru a-l împiedica să se asfixieze. Apoi, Elvis dormea timp de patru ore înainte să se agite.

---

* Goldman, Albert, „Down at the End of Lonely Street" (La capătul străzii singuratice), *Life* magazine, iunie 1990.

Fiind atât de ameţit încât trebuiau să-l care la baie, el îşi făcea cea de-a doua cerere trăgând slab de cămaşa asistentului său. Elvis nu era capabil să ia singur medicamentele, aşa că ajutorul îi punea pastilele în gură şi îi turna cu grijă apă pe gât.

Elvis era rareori capabil să ceară cel de-al treilea atac. În loc de asta, ca acţiune de rutină, un asistent îi administra doza şi îl lăsa să-şi continue somnul până la jumătatea după-amiezii, când Regele umflat îşi punea cu forţa corpul în funcţiune luând Dexedrină şi îndesându-şi în nas tampoane înmuiate în cocaină, înainte să se urce din nou pe scenă.

În ziua morţii sale, Elvis a rămas lucid şi şi-a păstrat toate „atacurile" pentru o singură doză mortală. De ce un om care era atât de adorat în mod universal de fani şi care părea să aibă totul şi-ar abuza în mod regulat corpul şi apoi şi-ar lua propria viaţă într-un mod atât de oribil? Conform lui David Stanley, fratele său vitreg, motivul era că Elvis prefera mult mai mult să fie drogat şi amorţit decât să fie conştient şi nefericit.*

Din păcate, nu este greu să te gândeşti la alte personalităţi faimoase — oameni aflaţi la vârful profesiei lor în arte sau în afaceri — care şi-au provocat la rândul lor moartea, fie direct, fie indirect. Gândeşte-te la scriitori ca Ernest Hemingway şi Sylvia Plath, actori ca William Holden şi Freddie Prinze, cântăreţi ca Mama Cass Elliot şi Janis Joplin. Ce au oamenii aceştia în comun? În primul rând, ei nu mai sunt aici şi am simţit cu toţii pierderea. În al doilea rând, ei au fost cu toţii înşelaţi de iluzia care spunea: „Într-o bună zi, cineva, cumva, ceva… şi apoi voi fi fericit." Dar atunci când au obţinut succesul, când au ajuns să o ducă bine şi au văzut de aproape Visul American, şi-au dat seama că fericirea le scapă în continuare. Aşa că au continuat să alerge după ea, ţinând durerea existenţei la distanţă prin băutură, fumat, mâncat în exces, până când au ajuns la uitarea după care tânjeau. Ei nu au descoperit niciodată adevărata sursă a fericirii.

---

* Ibid.

Ce au demonstrat oamenii aceştia le este mult prea familiar atâtor altora: 1) Ei nu au ştiut ce vor cu adevărat de la viaţă, aşa că şi-au distras singuri atenţia cu o varietate de modificatori artificiali ai dispoziţiei. 2) Ei nu au dezvoltat doar rute neurologice, ci *autostrăzi* spre durere. Şi obiceiurile lor îi făceau să se deplaseze în mod regulat pe aceste autostrăzi. În ciuda faptului că atingeau nivelurile de succes la care cândva doar visaseră şi în ciuda faptului că erau înconjuraţi de iubirea şi admiraţia a milioane de fani, ei aveau mult mai multe referinţe pentru durere. Au devenit chiar foarte buni în a o provoca rapid şi uşor deoarece creaseră adevărate cabluri de magistrală spre aceasta. 3) Ei nu ştiau cum să se facă să se simtă bine. Aveau nevoie să apeleze la o forţă exterioară oarecare care să-i ajute să facă faţă prezentului. 4) Ei nu au învăţat niciodată noţiunile de bază despre cum să-şi direcţioneze conştient focalizarea propriei minţi. Au permis durerii şi plăcerii din mediul lor să îi controleze în loc să preia ei înşişi controlul.

Acum, compară aceste poveşti cu o scrisoare pe care am primit-o de curând de la o femeie care s-a folosit de eforturile mele pentru a-şi schimba calitatea vieţii din plin şi complet:

Dragă Tony,

Eu am fost crunt abuzată toată viaţa mea, din copilărie şi până la moartea celui de-al doilea soţ. Ca urmare a abuzului şi a traumei grave, eu am ajuns să sufăr de o afecţiune mintală cunoscută ca Tulburarea de Personalitate Multiplă, cu patruzeci şi nouă de personalităţi diferite. Niciuna dintre personalităţile mele nu ştia despre celelalte sau ce se petrecea în fiecare dintre vieţile lor.

Singura alinare pe care am avut-o în cei patruzeci şi nouă de ani trăiţi ca un multiplu a luat forma comportamentului autodistructiv. Ştiu că sună ciudat, dar automutilarea îmi aducea alinare. După una dintre multele mele tentative de sinucidere, am fost trimisă la spital şi pusă sub

îngrijirea unui doctor. Pentru a integra personalitățile, a fost nevoie să revin la trauma inițială care a creat fiecare personalitate. Trauma aceea trebuia să fie reluată în memorie, retrăită și simțită. Fiecare dintre eurile mele se ocupa de o funcție specifică, o capacitate selectivă de a-și aminti și, de regulă, de un singur ton emoțional. Am lucrat cu un expert în Tulburarea de Personalitate Multiplă și acesta m-a ajutat să integrez toate cele patruzeci și nouă de personalități într-una. Ceea ce m-a făcut să nu mă dau bătută, trecând prin toate procesele diferite pe care le-am folosit, a fost că simțeam că multe dintre eurile mele erau foarte nefericite și că viața mea devenise atât de haotică. Un eu nu știa ce făcea celălalt și ne trezeam în tot felul de situații și locuri de care nu-mi aminteam nimic când treceam la altă personalitate. Noi credeam că dacă devenim unul singur, vom fi fericiți — obiectivul suprem.

Aceasta era concepția mea greșită. Cât de șocant! Am trăit un an infernal. M-am trezit foarte nefericită și plângând după fiecare dintre personalitățile mele. Îmi era dor de fiecare dintre eurile mele și uneori voiam ca ele să revină așa cum erau înainte. Asta a fost foarte dificil și am mai avut trei tentative de sinucidere în anul acela și am fost din nou internată într-un spital.

Pe parcursul ultimului an, am văzut din întâmplare programul tău la TV și am comandat seria ta de casete de treizeci de zile, Putere personală. Le-am ascultat în repetate rânduri, agățându-mă de tot ce puteam să utilizez. Revelația mea a avut loc atunci când am început să ascult POWER-TALK-urile tale lunare. Am aflat unele lucruri de la tine, ca ființă unitară, pe care nu le-am aflat niciodată ca ființă multiplă. Am aflat pentru prima dată în cincizeci de ani că fericirea vine dinăuntru. Acum, ca ființă unitară, am amintirile ororilor pe care le-au îndurat fiecare dintre cele patruzeci și nouă de personalități. Atunci când aceste amintiri apar, le

pot privi, iar dacă devin copleşitoare, acum îmi pot schimba punctul de focalizare aşa cum am învăţat de la tine, şi nu într-un fel disociativ, aşa cum făceam înainte. Nu mai trebuie să mă arunc pe mine însumi într-o transă amnezică şi să trec la altă persoană.

Învăţ din ce în ce mai multe despre mine însămi şi învăţ cum să trăiesc ca fiinţă unitară. Ştiu că am un drum lung de parcurs şi am foarte multe de explorat. Îmi clarific obiectivele şi fac planuri cum să ajung acolo. Pentru moment, am început să slăbesc şi plănuiesc să fiu la greutatea dorită de Crăciun (un cadou drăguţ pentru mine). De asemenea, ştiu că mi-ar plăcea să am o relaţie sănătoasă şi neabuzivă cu un bărbat. Înainte de internarea mea în spital, lucram cu normă întreagă pentru IBM şi aveam patru afaceri. Astăzi conduc o nouă afacere şi mă bucur de vânzările crescute pe care am putut să le realizez de la externarea mea din spital. Am început să mă obişnuiesc cu copiii şi nepoţii mei, dar, cel mai important, am început să mă obişnuiesc cu mine.[*]

Cu stimă,

Elizabeth Pietrzak

TU CE VREI?

Întreabă-te pe tine însuţi ce vrei cu adevărat în viaţă. Vrei o căsnicie iubitoare, respectul copiilor tăi? Vrei o mulţime de bani, maşini rapide, o afacere înfloritoare, un conac? Vrei să călătoreşti prin lume, să vizitezi porturi exotice de escală, să vezi monumente istorice cu ochii tăi? Vrei să fii idolatrizat de milioane ca muzician rock sau ca vedetă cu propria stea pe Hollywood Boulevard? Vrei să-ţi laşi amprenta pentru posteritate ca inventatorul unei maşini de călătorit în

[*] Tipărit cu acordul autoarei. Astăzi, această femeie curajoasă nu numai că lucrează din nou, dar este, de asemenea, şi voluntar în spitale.

timp? Vrei să lucrezi cu Maica Tereza pentru a salva lumea sau să-ți asumi un rol proactiv în a avea un impact ecologic considerabil?

Indiferent ce îți dorești sau ce râvnești, poate că ar trebui să te întrebi pe tine însuți: „De ce vreau aceste lucruri?" Spre exemplu, nu cumva îți dorești mașini bune pentru că îți dorești cu adevărat sentimentele de împlinire și prestigiu pe care crezi că acestea le-ar aduce? De ce îți dorești o viață de familie grozavă? Cumva pentru că tu crezi că aceasta îți va aduce sentimente de iubire, intimitate, conexiune și căldură? Vrei să salvezi lumea pentru sentimentul de contribuție și pentru sentimentul de a face diferența pe care crezi că ți le va oferi asta? Atunci, pe scurt, *nu-i așa că tot ceea ce îți dorești tu cu adevărat este să schimbi pur și simplu felul în care te simți?* În final, **totul se rezumă la faptul că tu vrei aceste lucruri sau rezultate deoarece le privești ca pe niște mijloace de a dobândi anumite sentimente, emoții sau stări pe care ți le dorești.**

Când te sărută cineva, ce te face să te simți bine în clipa aceea? Oare țesutul umed care atinge alt țesut umed este ceea ce declanșează cu adevărat sentimentul? Bineînțeles că nu! Dacă asta ar fi fost adevărat, și sărutarea *câinelui* te-ar fi incitat! Toate emoțiile noastre nu sunt altceva decât rafale ale furtunilor biochimice din creierele noastre — și noi le putem stârni în orice clipă. **Dar înainte de asta noi trebuie să învățăm cum să preluăm controlul asupra lor în mod conștient în loc să trăim reacționând.** Majoritatea răspunsurilor noastre emoționale sunt răspunsuri față de mediu pe care le am învățat. Noi am modelat intenționat câteva dintre ele și pe altele le-am găsit accidental.

Conștientizarea acestor factori este temelia înțelegerii puterii **stării.** Fără nicio îndoială, noi doi facem tot ceea ce facem pentru a evita durerea și a dobândi plăcerea, dar putem schimba într-o clipită ce credem că va duce la durere sau plăcere redirecționându-ne atenția și modificându-ne stările mentale, emoționale și psihologice. Așa cum am spus în Capitolul 3 din *Putere nemărginită:*

> O stare poate fi definită ca fiind totalitatea milioanelor de procese neurologice care se petrec în noi, cu alte cuvinte, totalitatea experiențelor la un anumit moment în timp. Majoritatea stărilor noastre se petrec fără niciun control conștient din partea noastră. Vedem ceva și reacționăm la acel ceva, intrând într-o stare anume. Poate fi o stare plină de resurse și utilă sau una lipsită de resurse și limitativă.

Dar cei mai mulți dintre noi nu fac prea mare lucru ca s-o controleze. Te-ai pomenit vreodată că nu-ți poți aminti numele unui prieten? Sau cum să spui pe litere un cuvânt „dificil" cum ar fi… „casă"? Cum de n-ai putut să faci asta? Cu siguranță știai răspunsul. Oare din cauză că ești prost? Nu, se întâmpla pentru că te aflai într-o *stare* proastă! **Diferența dintre a acționa greșit și a acționa strălucit nu își are baza în abilitatea ta, ci în starea în care se află mintea și/sau corpul tău în orice moment dat.** Poți să fii înzestrat cu îndrăzneala și hotărârea Marvei Collins, grația și talentul lui Fred Astaire, forța și anduranța lui Nolan Ryan, compasiunea și intelectul lui Albert Einstein — dar dacă te scufunzi continuu pe tine însuți în stări negative, tu nu vei împlini niciodată promisiunea excelenței.

Totuși, dacă știi secretul accesării stărilor tale cele mai bogate în resurse, poți înfăptui minuni la propriu. Starea în care te afli în orice moment dat îți determină percepțiile realității și, în felul acesta, deciziile și comportamentul. **Cu alte cuvinte, comportamentul tău nu este rezultatul abilității tale, ci al stării în care te găsești în clipa aceasta.** Pentru a-ți schimba abilitatea, schimbă-ți starea. Pentru a accesa multitudinea de resurse care se găsesc înăuntrul tău, pune-te pe tine însuți într-o stare plină de resurse și așteptare activă — și privește cum se petrec minunile!

Deci, cum ne putem schimba propriile stări emoționale? Gândește-te că felul în care funcționează stările tale este foarte similar celui al unui televizor. Pentru a avea „o culoare intensă,

strălucitoare și un sunet incredibil", trebuie să conectezi și să aprinzi televizorul. Punerea în funcțiune a fiziologiei tale este asemănătoare cu acțiunea de a oferi televizorului electricitatea de care are nevoie pentru a funcționa. Dacă nu ai curent, nu vei avea nici imagine, nici sunet, doar un ecran stins. Similar, dacă nu te pui în funcțiune utilizându-ți întregul corp, altfel spus, **fiziologia** ta, chiar s-ar putea să te trezești că nu poți spune „casă" pe litere. Te-ai trezit vreodată din somn și te-ai învârtit de colo-colo, incapabil să gândești limpede sau să funcționezi, până când ai mers suficient pentru a-ți pune sângele în mișcare? După ce „electricitatea statică" s-a dispersat, tu ești în funcțiune și ideile încep să curgă. Dacă te găsești într-o stare nepotrivită, nu vei recepționa niciun semnal, chiar dacă ai ideile potrivite.

Bineînțeles, după ce ești conectat la priză, trebuie să fii reglat pe canalul potrivit pentru a dobândi ceea ce vrei cu adevărat. Mental, trebuie să te focalizezi pe ceea ce îți oferă putere. Indiferent de lucrul asupra căruia te focalizezi—indiferent de lucrul pentru care te vei acorda—tu vei simți mai intens. Așa că dacă nu îți place ceea ce faci, poate că este momentul să schimbi canalul.

Există senzații nemărginite, feluri nenumărate de a privi practic orice în viață. Toate senzațiile pe care le vrei sunt accesibile tot timpul și tot ceea ce ai de făcut este să te acordezi pentru a prinde canalul potrivit. Astfel, există două modalități principale de a-ți schimba starea emoțională: schimbând felul în care îți folosești **corpul fizic** sau schimbându-ți **focalizarea.**

FIZIOLOGIE: PUTEREA MIȘCĂRII

Una dintre cele mai puternice distincții pe care le-am făcut în ultimii zece ani ai vieții mele este următoarea: **Emoția este creată de mișcare.** Tot ceea ce simțim noi este rezultatul felului în care ne folosim corpurile. Până și cele mai fine schimbări în expresiile noastre faciale sau în gesturile noastre vor înlocui felul în care ne

simțim în orice moment și, prin urmare, felul în care ne evaluăm viețile — felul în care gândim și felul în care acționăm.

Încearcă ceva ridicol împreună cu mine pentru o clipă. Prefă-te că ești un dirijor de simfonii destul de plictisit și lipsit de umor și că îți agiți ritmic brațele înainte și înapoi. Fă-o foarte î-n-c-e-t. Nu te entuziasma prea mult; fă-o pur și simplu ca pe un lucru de r-u-t-i-n-ă și asigură-te că fața ta reflectă o stare de plictiseală. Observă cum te simți când faci asta. Acum, pocnește-ți palmele exploziv și apoi DESPARTE-LE înapoi cât mai *repede* cu un rânjet mare și caraghios pe chip! Intensifică asta adăugând mișcarea vocală a unui sunet scandalos de puternic și exploziv — deplasarea aerului prin pieptul, gâtul și gura ta va schimba încă și mai mult felul în care te simți. Acea mișcare și acea viteză pe care le-ai creat, atât în corpul tău, cât și în corzile tale vocale vor schimba instantaneu felul în care te simți.

Fiecare emoție pe care o simți vreodată este asociată o fiziologie specifică: postura, respirația, tiparele de mișcare, expresii faciale. În cazul depresiei, acestea sunt cu siguranță evidente. În *Putere nemărginită*, am vorbit despre atributele fizice ale depresiei, unde sunt focalizați ochii tăi, felul în care stai și așa mai departe. După ce înveți cum îți utilizezi corpul atunci când te găsești în anumite stări emoționale, te poți întoarce la aceste stări sau le poți evita doar schimbându-ți fiziologia. Provocarea este că cei mai mulți dintre noi ne limităm la doar câteva tipare obișnuite de fiziologie. Noi le acceptăm automat, fără să ne dăm seama cât de mare este rolul pe care îl joacă în influențarea comportamentului nostru în fiecare moment.

Fiecare dintre noi avem peste optzeci de mușchi faciali diferiți și dacă acești mușchi sunt obișnuiți să exprime depresia, plictiseala sau frustrarea, atunci acest tipar muscular obișnuit începe literalmente să ne dicteze stările, fără a mai pomeni de starea noastră fizică. Eu le cer întotdeauna persoanelor din seminarul meu Întâlnire cu destinul să scrie toate emoțiile pe care le simt într-o săptămână obișnuită, iar din miile de posibilități, am descoperit că media este *mai mică de o duzină*. De ce? Pentru că cei mai mulți oameni au

tipare limitate de fiziologie care au ca rezultat *tipare limitate de expresie.*

TIPURI DE EMOȚII PE CARE UN INDIVID LE POATE SIMȚI ÎNTR-O SĂPTĂMÂNĂ:

Stresat
Frustrat
Furios
Nesigur
Singur
Plictisit
Nefericit
Fericit
Ușurat
Iubit
Nerăbdător
Vesel

Acesta este un meniu foarte scurt de alegeri emoționale când te gândești la miile de stări ispititoare disponibile. Ai grijă să nu te limitezi pe tine însuți la o listă atât de scurtă! Îți recomand să profiți de tot bufetul — încearcă lucruri noi și cultivă-ți un gust rafinat. Ce ar fi să încerci mai mult entuziasm, fascinație, bucurie, spirit de joacă, intrigă, senzualitate, dorință, recunoștință, încântare, curiozitate, creativitate, competență, încredere, extravaganță, temeritate, considerație, bunătate, delicatețe, umor... De ce să nu elaborezi o listă lungă proprie?

Tu le poți încerca pe oricare dintre acestea doar schimbând felul în care îți folosești propriul corp! Te poți simți puternic, poți zâmbi, poți schimba orice lucru într-o clipă pur și simplu râzând. Ai auzit vechea zicală: „Într-o bună zi vei privi înapoi și vei râde." Dacă asta este adevărat, de ce să nu o faci acum? De ce să aștepți? Trezește-ți trupul; învață să-l plasezi în stări plăcute în mod constant,

indiferent de ce s-a întâmplat. Cum? Creează energie prin felul în care te gândești la ceva în repetate rânduri și vei schimba senzațiile pe care le asociezi cu situația aceea în viitor.

Dacă îți folosești în mod repetat corpul în moduri slabe, dacă îți lași umerii să cadă în mod regulat, dacă mergi de parcă ai fi obosit, te vei *simți* obosit. Cum ai putea să acționezi altfel? **Corpul tău îți călăuzește emoțiile.** Starea emoțională în care te afli începe apoi să-ți afecteze corpul și asta se transformă într-un fel de cerc vicios. Observă cu atenție cum stai chiar acum. Ridică-te chiar acum în picioare și creează mai multă energie în corpul tău pe măsură ce continui nu doar să citești, ci, de asemenea, să stăpânești aceste principii.

Care sunt câteva dintre lucrurile pe care le poți face imediat pentru a-ți schimba starea și, prin urmare, pentru a-ți schimba felul în care te simți și în care acționezi? Inspiră adânc pe nas și expiră cu forță pe gură. Afișează un zâmbet mare pe chip și zâmbește-le copiilor tăi. Dacă vrei cu adevărat să-ți schimbi viața, ia-ți angajamentul ca pe parcursul următoarelor șapte zile să petreci câte un minut, de cinci ori pe zi, zâmbind cu gura până la urechi în oglindă. Asta ți se va părea incredibil de prostesc, dar nu uita, prin această acțiune fizică, tu îți vei declanșa în mod constant această parte a creierului și vei crea o rută neurologică spre plăcere care va ajunge să fie obișnuită. Așa că fă-o și fă-o să fie amuzant!

Chiar mai bine de atât, ieși afară pentru a face sărituri în locul unei alergări. Săriturile sunt un mod foarte puternic pentru a-ți schimba starea deoarece reușesc patru lucruri: 1) Sunt un exercițiu grozav; 2) îți vei stresa corpul mai puțin decât dacă ai alerga; 3) nu vei reuși să păstrezi o privire serioasă pe chip; și 4) îi vei distra pe toți cei care trec cu mașina pe lângă tine! Deci, vei schimba de asemenea și stările altor persoane, făcându-le să râdă.

Ce lucru puternic este râsul! Fiul meu, Joshua, are un prieten pe nume Matt căruia îi vine atât de ușor să râdă, încât este molipsitor, iar oricine îl aude râzând începe să râdă la rândul său. Dacă vrei cu adevărat să-ți faci viața mai bună, învață să râzi. Pe lângă cele cinci

zâmbete de fiecare zi, forțează-te să râzi fără niciun motiv, de trei ori pe zi, timp de șapte zile.

Într-un sondaj recent efectuat de revista *Entertainment Weekly*, s-a descoperit că 82% dintre cei care merg la film vor să râdă, 7% vor să plângă și 3% vor să țipe. Asta îți dă o idee despre felul în care prețuim senzațiile râsului mai presus de numeroase alte lucruri. Și, dacă ai citit cărțile lui Norman Cousins, sau pe ale doctorului Deepak Chopra, sau pe ale lui Bernie Siegel, sau dacă ai studiat cât de puțin psihoneuroimunologia, știi ce poate să facă râsul pentru corpul fizic, pentru a stimula sistemul imunitar.

De ce să nu găsești pe cineva care râde și să-l oglindești? Distrează-te puțin. Spune: „Poți să-mi faci o favoare? Ai un râs grozav. Lasă-mă să încerc să-l reproduc. Învață-mă." Îți garantez că vă veți face să râdeți reciproc pe parcurs! Respiră așa cum respiră acea persoană; preia-i postura și mișcările corpului; folosește aceleași expresii faciale; scoate aceleași sunete. Te vei simți caraghios când vei începe, dar după un timp te vei obișnui și amândoi veți râde isteric pentru că arătați împreună atât de ridicol. Dar în timp ce faci asta, vei începe să clădești fundația rețelei neurologice care să creeze râsul în mod regulat. Pe măsură ce vei face asta în repetate rânduri, vei vedea că îți vine foarte ușor să râzi și te vei distra cu siguranță.

Noi știm prea mult și simțim prea puțin.
Sau, cel puțin, simțim prea puțin acele emoții creative
din care izvorăște o viață bună.

— Bertrand Russell

Oricine poate continua să se simtă bine dacă *deja* se simte bine sau dacă „lucrurile îi merg bine"; nu este nevoie de cine știe ce pentru a reuși asta. Dar adevărata cheie în viață este să poți să te faci pe tine însuți să te simți bine atunci când *nu* te simți bine sau atunci când nici măcar nu vrei să te simți bine. Află că poți să faci asta instantaneu folosindu-ți corpul ca pe un instrument de schimbare a stării. După ce identifici fiziologia atașată unei stări, o poți folosi pentru a

crea stările pe care ţi le doreşti după placul inimii. Cu ani în urmă, am lucrat cu John Denver, un om care mă impresionează nu doar prin talentul său muzical, ci de asemenea pentru că firea sa în privat este absolut în concordanţă cu imaginea sa publică. Motivul pentru care a avut succes este foarte clar; el este un bărbat incredibil de cald şi prietenos.

Motivul pentru care lucram cu el era că el trecea prin blocajul scriitorului. Noi am identificat momentele în care a scris cele mai bune cântece şi am descoperit că inspiraţia pentru ele i-a venit atunci când făcea ceva fizic. De obicei, un cântec întreg îi străbătea mintea după ce cobora un munte pe schiuri, după ce zbura cu avionul său sau cu biplanul sau după ce îşi conducea maşina sport la viteze foarte mari. De obicei, erau implicate viteza şi valul fizic de adrenalină, împreună cu experienţa de a se concentra asupra frumuseţii naturii, toate acestea fiind o parte importantă a strategiei sale creative. La vremea aceea, el se confrunta cu câteva frustrări în câteva domenii ale vieţii sale şi nu se mai implicase la fel de intens în activităţi în aer liber. Făcând această schimbare şi revenind la o fiziologie puternică, el a fost capabil să restabilească imediat siguranţa şi cursul creativităţii sale. **Noi doi avem capacitatea de a face schimbări ca aceasta oricând.** Schimbându-ne doar fiziologia, noi ne putem schimba nivelul de performanţă. Abilitatea noastră este tot timpul acolo şi ceea ce trebuie să facem este să ne plasăm pe noi înşine în stări în care aceasta este accesibilă.

Aşadar, cheia succesului este să **creăm tipare de mişcare care creează încredere, un sentiment al forţei, flexibilitate, un sentiment al puterii personale şi amuzament.** Înţelege că stagnarea îşi are sursa în lipsa de mişcare. Te poţi gândi la o persoană în vârstă, cineva care nu „se mai plimbă pe nicăieri prea mult”? Îmbătrânirea nu este o problemă de vârstă; este o lipsă de mişcare. Şi lipsa de mişcare supremă este moartea.

Dacă vezi copii mergând pe trotuar după o ploaie şi în faţa lor este o baltă, ce vor face ei când vor ajunge la balta aceea? Vor sări în ea! Vor râde, vor împroşca cu apă în jur şi se vor simţi bine. Ce face

o persoană mai în vârstă? O ocolește? Nu, nu doar că o va ocoli — se va plânge tot timpul! Tu vrei să trăiești în mod diferit. Tu vrei să trăiești energic, cu un zâmbet pe față. De ce să nu faci buna dispoziție, extravaganța și veselia să devină noi priorități pentru tine? Creează așteptarea că te vei simți bine. Nu trebuie să ai un motiv ca să te simți bine—ești viu; te poți simți bine *fără absolut niciun motiv!*

FOCALIZAREA: PUTEREA CONCENTRĂRII

Dacă ți-ai dori, nu ai putea să te simți deprimat dintr-o dată? Sigur că ai putea, **doar focalizându-te** asupra unui lucru din trecutul tău care a fost oribil. Cu toții avem o experiență oarecare din trecutul nostru care este destul de rea, nu-i așa? Dacă te focalizezi suficient asupra ei și ți-o imaginezi și te gândești la ea, vei începe să o simți destul de curând. Ai fost vreodată la un film groaznic? Te-ai întoarce de sute de ori la filmul acela? Bineînțeles că nu. De ce? Deoarece nu te-ai *simți bine* făcând asta! Atunci, de ce ai reveni la filmele groaznice *din capul tău* în mod regulat? De ce te-ai uita la tine însuți în rolurile care-ți plac cel mai puțin, „jucând"cu actorii sau actrițele principale pe care îi agreezi cel mai puțin? De ce ai viziona dezastre din afaceri sau decizii profesionale proaste în repetate rânduri? Desigur, aceste filme de „categorie B" nu se limitează doar la experiența ta din trecut. Tu te poți focaliza chiar acum asupra unui lucru pe care *crezi* că îl lași să-ți scape și să te simți prost. Chiar mai bine de atât, tu te poți focaliza asupra unui lucru care nu s-a întâmplat încă și să te simți prost în legătură cu acesta în avans! Deși este posibil să râzi de asta acum, din nefericire, asta facem cei mai mulți dintre noi zi de zi.

Dacă ai vrea să te simți ca și cum ai fi extaziat chiar acum, ai putea? Ai putea să faci asta foarte ușor. Te poți focaliza asupra unui moment sau ți-ai putea aminti când ai încercat extazul absolut, total? Te poți focaliza asupra felului în care s-a simțit corpul tău? Ți-ai putea aminti de asta în detalii atât de vii, încât să fii pe deplin asociat cu acele sentimente din nou? Sigur că ai putea. Sau te-ai putea

focaliza asupra lucrurilor din viaţa ta care te extaziază chiar acum, pe ceea ce simţi că este grozav în viaţa ta. Şi din nou, te-ai putea focaliza asupra lucrurilor care nu au avut încă loc şi să te simţi *bine în legătură cu ele în avans*. Aceasta este puterea pe care o oferă obiectivele şi motivul pentru care ne vom focaliza asupra lor în Capitolul 12.

ORICE LUCRU ASUPRA CĂRUIA NE FOCALIZĂM DEVINE IDEEA NOASTRĂ DE REALITATE

Adevărul este că foarte puţine lucruri sunt absolute. De obicei, părerea pe care o ai despre lucruri şi despre sensul unei anumite experienţe depinde cu totul de focalizarea ta. Elizabeth, femeia cu Tulburare de Personalitate Multiplă, suferise în mod constant. Soluţia ei pentru a scăpa a fost să creeze o personalitate nouă pentru fiecare incident care trebuia să fie rezolvat emoţional. Asta i-a îngăduit să-şi schimbe focalizarea privind problema prin ochii „altcuiva." Cu toate acestea, ea încă simţea durere chiar şi după integrare. Nu a putut să preia controlul asupra vieţii sale până când nu a învăţat cum să-şi controleze starea schimbându-şi în mod conştient fiziologia şi focalizarea.

Focalizarea nu este adevărata realitate deoarece este o singură perspectivă; este doar o percepţie a felului în care stau lucrurile. Gândeşte-te la perspectiva aceea, adică la puterea focalizării noastre ca şi cum ar fi obiectivul unui aparat de fotografiat. Obiectivul aparatului arată doar imaginea şi unghiul acelui ceva pe care eşti focalizat. Din această cauză, fotografiile pe care le faci pot distorsiona cu uşurinţă realitatea, redând doar o mică porţiune din imaginea de ansamblu.

Să presupunem că ai mers la o petrecere cu aparatul tău de fotografiat şi ai stat într-un colţ, focalizat pe un grup de persoane care se certau. Cum ar fi reprezentată petrecerea aceea? Ar fi prezentată ca o petrecere neplăcută, frustrantă, unde nimeni nu s-a simţit bine

și toată lumea se certa. Și este important pentru noi să ne amintim că felul în care ne reprezentăm lucrurile în minte va determina felul în care ne simțim. Dar dacă ți-ai focaliza aparatul pe un alt colț al camerei unde oamenii râd, spun glume și se distrează de minune? Asta ar demonstra că a fost cea mai bună petrecere dintre toate, toată lumea simțindu-se excelent.

Acesta este motivul pentru care există atâta agitație pe tema biografiilor „neautorizate": acestea sunt doar percepția unei singure persoane asupra vieții alteia. Și adeseori, această perspectivă este oferită de persoane a căror gelozie creează un interes legitim de a distorsiona lucrurile. Problema este că perspectiva biografiei este limitată doar la „unghiul aparatului foto" al autorului și noi știm cu toții că aparatele foto distorsionează realitatea; că o fotografie de aproape poate să facă lucrurile să pară mai mari decât sunt în realitate.

Și atunci când este manipulat în mod expert, un aparat foto poate minimiza sau estompa părți importante ale realității. Pentru a-l parafraza pe Ralph Waldo Emerson, fiecare dintre noi vede în ceilalți ceea ce poartă în inima sa.

ÎNȚELESUL ESTE ADESEORI O CHESTIUNE DE FOCALIZARE

Dacă ai programat o întâlnire de afaceri și cineva nu ajunge acolo la timp, felul în care te simți se bazează strict pe aspectele asupra cărora te focalizezi. Îți reprezinți în minte că persoana nu se află acolo pentru că nu îi pasă sau te gândești că a întâmpinat mari dificultăți pentru a ajunge la întâlnire? Indiferent pe ce alegi să te focalizezi, acel ceva îți va afecta cu siguranță emoțiile. Dar dacă tu ai fi supărat pe acea persoană și motivul adevărat pentru care întârzie este că se străduiește să obțină o ofertă mai bună pentru propunerea de afaceri pe care o aduce în fața ta? Nu uita, indiferent pe ce ne focalizăm, acel lucru va determina felul în care ne simțim. Poate că nu ar trebui

să ne grăbim să tragem concluzii; ar trebui să alegem cu foarte mare atenţie asupra căror lucruri ne focalizăm.

Focalizarea hotărăşte dacă tu îţi percepi realitatea ca fiind bună sau rea, dacă te simţi fericit sau trist. O metaforă fantastică pentru puterea focalizării este cea a maşinilor de curse — o adevărată pasiune pentru mine. Condusul unei maşini de Formula 1 poate uneori să facă pilotatul unui elicopter cu reacţie să semene cu o experienţă foarte relaxantă! Într-o maşină de curse, nu poţi îngădui focalizării tale să rătăcească nici măcar o clipă de la rezultatul tău. Atenţia ta nu poate fi limitată la momentul în care te afli; şi nici nu poate fi blocată în trecut sau fixată prea departe în viitor. În timp ce rămâi complet conştient de momentul în care te afli, trebuie să *anticipezi* ce urmează să se întâmple în viitorul apropiat.

Aceasta a fost una dintre primele lecţii pe care le-am învăţat atunci când am început şcoala de piloţi de curse. Instructorii m-au urcat în ceea ce se numeşte maşină „derapantă," un automobil care are un computer încorporat cu elevatoare hidraulice care pot ridica orice roată de la sol într-o clipă, la un semn al instructorului. Primul element fundamental pe care ţi-l predau în conducere este: **Focalizează-te asupra direcţiei pe care vrei să o urmezi, *nu* pe ce îţi provoacă teamă**.

Dacă începi să pierzi controlul, derapând, tendinţa, bineînţeles, este aceea de a privi spre zid. Dar dacă vei continua să te focalizezi asupra lui, exact acolo vei ajunge. Şoferii ştiu că mergi în direcţia privirii; călătoreşti în direcţia focalizării tale. Dacă rezişti în faţa fricii tale, ai încredere şi te focalizezi asupra locului unde vrei să mergi, acţiunile tale te vor duce în direcţia aceea, iar dacă este posibil să te redresezi, o vei face — dar nu ai nicio şansă dacă te focalizezi pe ce-ţi produce teamă. Invariabil, oamenii spun: „Dar dacă te vei face praf chiar şi aşa?" Răspunsul este că focalizându-te pe ceea ce vrei tu, îţi *creşti şansele*. Focalizarea asupra soluţiei este întotdeauna în favoarea ta. Dacă ai prea mult elan în direcţia zidului, faptul de a te focaliza asupra problemei chiar înainte de coliziune nu te va ajuta în niciun caz.

Atunci când instructorii mi-au explicat asta, am dat din cap şi mi-am spus: „Sigur că da! Ştiu totul în legătură cu asta. La urma urmei, eu predau chestiile astea." Când am condus prima oară, am râs în timpul drumului şi, deodată, fără ştirea mea, ei au apăsat pe buton. Am început să derapez, scăpând controlul maşinii. Spre ce credeţi că mi s-au îndreptat ochii? Aţi ghicit! Exact spre zid! În ultimele clipe, am fost îngrozit deoarece ştiam că îl voi lovi. Instructorul m-a luat de cap şi mi l-a sucit spre stânga, forţându-mă să privesc în direcţia în care trebuia să merg. Am continuat să patinăm şi ştiam că ne vom izbi, dar am fost forţat să privesc doar în direcţia în care voiam să merg. Cum era de aşteptat, în timp ce priveam în direcţia aceea, nu m-am putut stăpâni şi am tras de volan în mod corespunzător. A reuşit în ultima clipă şi noi ne-am redresat. Vă puteţi imagina uşurarea mea!

Un lucru bine de ştiut despre toate acestea: atunci când îţi schimbi focalizarea, adeseori nu schimbi *imediat* şi direcţia. Nu se aplică asta şi în viaţă? Adeseori există un interval de defazare între momentul când îţi redirecţionezi focalizarea şi momentul când corpul tău şi experienţa ta de viaţă recuperează distanţa. Acesta este un motiv încă şi mai bun pentru a începe să te focalizezi pe ceea ce vrei mai repede şi să nu mai aştepţi în privinţa problemei.

Mi-am învăţat lecţia? Nu. Avusesem o experienţă, dar nu creasem o neuro-asociere suficient de puternică. A trebuit să condiţionez înăuntru noul tipar. Aşa că, după cum era de aşteptat, următoarea dată când m-am îndreptat spre zid, instructorul a trebuit să-mi aducă aminte cu voce tare să privesc spre obiectivul meu. Totuşi, a treia oară, mi-am întors capul intenţionat şi conştient. Am avut încredere în asta şi a mers. După ce am făcut-o de suficiente ori, acum, când intru într-un derapaj, pac! capul meu se întoarce spre locul unde vreau să merg, volanul se învârte şi maşina mea execută asta. Îmi garantează asta că voi reuşi de fiecare dată controlându-mi focalizarea? Nu. Îmi cresc şansele? De o sută de ori!

Acelaşi lucru este valabil şi în viaţă. În capitolele următoare, vei învăţa câteva modalităţi de a te asigura că îţi condiţionezi

focalizarea pentru a fi pozitivă. Pentru moment, înțelege că trebuie să-ți disciplenezi mintea. O minte scăpată de sub control îți va juca feste. Direcționată, ea este cel mai mare prieten al tău.

Cereți și vi se va da; căutați și veți afla;
bateți și vi se va deschide.

— Matei 7:7

Cea mai puternică modalitate de a controla focalizarea este de a utiliza întrebări. Pentru că indiferent ce întrebi, creierul tău îți oferă un răspuns; indiferent ce cauți, vei găsi. Dacă te întrebi: „De ce se folosește această persoană de mine?" te vei focaliza asupra felului în care ești folosit, indiferent dacă este adevărat sau nu. Dacă te întrebi: „Cum pot să întorc asta în favoarea mea?" vei primi un răspuns mai însuflețitor. Întrebările sunt un instrument atât de puternic pentru a-ți schimba viața, încât am alocat capitolul următor pentru o discuție care se referă exclusiv la acestea. Ele sunt una dintre cele mai puternice și simple modalități de a schimba felul în care te simți în legătură cu practic orice lucru și astfel, de a schimba direcția vieții tale în orice moment. Întrebările oferă cheia deblocării potențialului nostru nelimitat.

Una dintre cele mai bune ilustrări pentru acest lucru este povestea unui tânăr care a crescut în Alabama. În urmă cu aproximativ cincisprezece ani, un bătăuș de clasa a șaptea s-a luat intenționat la bătaie cu el, i-a dat un pumn în nas și l-a lăsat inconștient. Când băiatul și-a recăpătat cunoștința, el a jurat să se răzbune și să-l omoare pe bătăuș. S-a dus acasă, a luat arma mamei sale de calibrul 22 și a plecat să-și găsească ținta. În câteva clipe, destinul său atârna de un fir de ață.

Având bătăușul în vizorul armei, el putea să tragă pur și simplu, iar colegul său de școală ar fi devenit istorie. Dar chiar în clipa aceea, el și-a pus o întrebare: Ce se va întâmpla cu mine dacă apăs pe trăgaci? Și a văzut limpede o altă imagine: o imagine incredibil de dureroasă. În fracțiunea de secundă în care viața băiatului ar fi

putut să urmeze două direcţii foarte diferite, el şi-a imaginat cu o claritate înfiorătoare cum ar fi dacă ar ajunge la închisoare. Şi-a imaginat că ar trebui să stea treaz toată noaptea pentru a-i împiedica pe ceilalţi prizonieri să-l violeze. Acea durere potenţială era mai mare decât anticiparea răzbunării. El a schimbat ţinta armei şi a tras într-un copac.

Băiatul acesta era Bo Jackson şi după cum descrie el această scenă în biografia sa, nu există nicio îndoială că în acel punct de cotitură din viaţa sa, durerea asociată închisorii a fost o forţă mult mai puternică decât plăcerea sau satisfacţia care urmau să-i fie oferite de uciderea acelui băiat. O schimbare a focalizării, o hotărâre despre durere şi plăcere, au făcut probabil diferenţa între un copil fără niciun viitor şi una dintre cele mai de succes poveşti contemporane din atletism.

Așa cum meșterul care face săgeți cioplește lemnul și îndreaptă săgețile, tot așa și maestrul își direcționează gândurile rătăcite.

— Buddha

NU ESTE VORBA DOAR DE LUCRURILE ASUPRA CĂRORA TE FOCALIZEZI, CI ȘI DE FELUL ÎN CARE O FACI…

Experienţa noastră despre lume este obţinută adunând informaţii din utilizarea celor cinci simţuri. Cu toate acestea, fiecare dintre noi are tendinţa de a dezvolta un mod preferat de focalizare sau o modalitate, aşa cum este adeseori numită. Spre exemplu, unele persoane sunt mai influenţate de ceea ce văd; sistemul lor vizual este cel care are tendinţa de a fi dominant. Pentru altele, sunetele sunt declanşatorii celor mai grozave experienţe ale vieţii, în timp ce pentru altele, sentimentele sunt fundamentul.

Cu toate acestea, chiar și în cadrul fiecăruia dintre aceste moduri de experiență există elemente specifice ale unor imagini, sunete sau alte senzații care pot fi modificate în vederea creșterii sau descreșterii intensității experienței noastre. Aceste ingrediente fundamentale se numesc **submodalități**[*]**.** Spre exemplu, poți alcătui o imagine în mintea ta și apoi poți lua orice aspect al acelei imagini (o submodalitate) și o poți schimba pentru a-ți schimba sentimentele referitoare la ea. Poți să faci imaginea mai strălucitoare, schimbând imediat măsura intensității pe care o simți referitor la experiență. Aceasta este cunoscută ca schimbarea unei submodalități. Probabil că cel mai mare expert în submodalități este Richard Brandler, co-fondator al programării neurolingvistice. Succesiunea de experți pe această temă se întinde înapoi până la lucrările fundamentale despre cele cinci simțuri, scrise de Aristotel, care clasifica modelele percepției.

Îți poți amplifica sau diminua în mod radical intensitatea sentimentelor despre orice, manipulând submodalitățile. Acestea influențează felul în care te simți în legătură cu practic orice, fie că simți bucurie, insatisfacție, uimire sau disperare. Înțelegerea acestora nu doar că îți dă posibilitatea de a schimba felul în care te simți referitor la orice experiență din viața ta, ci și de a *schimba* ce înseamnă aceasta pentru tine și, în felul acesta, *ce poți să faci în legătură cu ea.*

Una dintre imaginile care mi s-au părut foarte utile este de a gândi submodalitățile ca pe codurile de bare UPC dintr-un magazin alimentar, aglomerările acelea de liniuțe negre care au înlocuit etichetele cu prețuri în aproape toate supermarketurile unde ești client regulat. Codurile par insignifiante, totuși, când sunt trecute prin dreptul scanerului de la casă, acestea îi spun computerului ce obiect este, cât costă, în ce fel va modifica vânzarea acestuia inventarul și așa mai departe. Submodalitățile funcționează în același fel. Când sunt trecute prin dreptul scanerului computerului pe care îl numim

[*] Pentru o discuție și mai elaborate despre submodalități, vezi capitolele 6 și 8 din *Putere nemărginită* (volum apărut la editura Act și Politon sub format audiobook (n.red.)

creier, acestea spun creierului ce este lucrul acesta, cum să se simtă în legătură cu el şi ce să facă. Tu ai propriile tale coduri de bare şi avem o listă care va fi însoţită de întrebări pe care să le pui pentru a determina pe care dintre acestea le utilizezi.

Spre exemplu, dacă ai tendinţa să te focalizezi pe modalităţile tale vizuale, cantitatea de plăcere pe care o obţii de la o amintire specifică este probabil o consecinţă directă a submodalităţilor dimensiunii, culorii, strălucirii, distanţei şi totalului de mişcare din imaginea vizuală pe care ai creat-o din aceasta. Dacă ţi-o reprezinţi ţie însuţi prin submodalităţi auditive, atunci felul în care te simţi depinde de volum, tempo, înălţime, tonalitate şi alţi factori asemănători pe care îi ataşezi la acesta. Spre exemplu, pentru ca unele persoane să se simtă motivate, acestea trebuie să se conecteze *mai întâi* la un anumit canal. În cazul în care canalul lor preferat este vizual, faptul că se focalizează pe elementele vizuale ale unei situaţii le oferă mai multă intensitate în legătură cu aceasta. Pentru alte persoane, este vorba de canalele auditiv sau kinestezic. Iar pentru alţii, cea mai bună combinaţie funcţionează ca un lacăt cu cifru secret. Prima dată trebuie să fie aliniat lacătul vizual, după aceea cel auditiv şi apoi cel kinestezic. Toate cele trei cadrane trebuie să fie aliniate în locul potrivit şi în ordinea corectă ca să se deschidă seiful.

Odată ce eşti conştient de asta, îţi vei da seama că oamenii folosesc constant în limbajul lor cotidian cuvinte care îţi spun care este sistemul şi care sunt submodalităţile la care se acordează. Citeşte felurile în care ei îşi descriu experienţa şi interpretează-le ad litteram.

De câte ori ai auzit pe cineva spunând: „Nu mă pot vedea făcând lucrul acela”? Ei îţi spun în ce constă problema: dacă ei chiar s-ar vedea făcând-o, ei s-ar plasa într-o stare în care ar avea impresia că ar putea să realizeze asta. Este posibil ca cineva să îţi fi spus odată că „Exagerezi lucrurile.” Dacă eşti cu adevărat supărat, este posibil să aibă dreptate. Este posibil ca tu să iei imagini în minte şi să le faci mult mai mari, lucru care tinde să intensifice experienţa. Dacă

cineva spune: „Asta mă apasă foarte tare", tu îl poți susține ajutându-l să se simtă mai ușurat în ceea ce privește situația și să-l aduci în felul acesta într-o stare mai bună pentru a se confrunta cu ea. Dacă cineva spune: „Pur și simplu, vă voi ignora", tu trebuie să îl faci să se conecteze înapoi pentru a-și schimba starea. **Abilitatea noastră de a schimba felul în care ne simțim este dependentă de abilitatea noastră de a ne schimba submodalitățile.** Noi trebuie să învățăm să preluăm controlul diferitelor elemente cu care ne reprezentăm experiențele și să le schimbăm în feluri care ne sprijină rezultatele. Spre exemplu, te-ai surprins vreodată pe tine însuți spunând că trebuie să te „distanțezi" de o problemă? Aș vrea să încerci ceva, dacă ești dispus. Gândește-te la o situație care îți creează provocări în momentul acesta. Creează o imagine a acesteia în mintea ta și apoi imaginează-ți că împingi imaginea aceea din ce în ce mai departe de tine însuți. Plasează-te deasupra ei și privește de sus problema, dintr-o nouă perspectivă. Ce se întâmplă cu intensitatea ta emoțională? Pentru majoritatea oamenilor, scade. Dar dacă imaginea devine mai estompată sau mai mică? Acum ia imaginea problemei și fă-o mai mare, mai strălucitoare și mai apropiată. Pentru majoritatea oamenilor, asta o intensifică. Împinge-o din nou în afară și privește cum o topește soarele. O schimbare simplă în oricare dintre aceste elemente este la fel ca schimbarea ingredientelor unei rețete. Cu siguranță că acestea vor modifica ceea ce vei încerca în final în corpul tău. Deși discut despre submodalități foarte amănunțit în *Putere nemărginită*, reiau subiectul aici deoarece vreau să mă asigur că înțelegi această distincție. Aceasta este esențială pentru a înțelege mare parte din restul efortului pe care îl vom depune în această carte.

Nu uita, felul în care te simți este schimbat instantaneu printr-o schimbare de submodalități. Spre exemplu, gândește-te la ceva care s-a întâmplat ieri. Doar pentru o clipă, imaginează-ți experiența aceea. Ia imaginea acestei amintiri și așeaz-o în urma ta. Împinge-o treptat înapoi până când este la *kilometri* în urma ta, un punct minuscul, vag, foarte departe în întuneric. Ai senzația că s-a întâmplat

ieri sau cu mult timp în urmă? Dacă amintirea este grozavă, adu-o înapoi. Altminteri, las-o acolo unde este! Cine are nevoie să se focalizeze asupra acestei amintiri? În opoziție cu aceasta, tu ai avut câteva experiențe incredibil de minunate în viața ta.

EXPRESII COMUNE BAZATE PE:

1. Submodalități vizuale —

Asta chiar îmi înseninează ziua.
Asta pune lucrurile într-o perspectivă mai clară.
Aceasta este o prioritate de vârf.
Tipul acesta are un trecut pătat.
Haideți să privim imaginea de ansamblu.
Problema este în continuare vizibilă.

2. Submodalități auditive —

El mă bruiază constant în legătură cu asta.
Problema țipă la mine.
Te aud foarte limpede.
A făcut ca toată activitatea noastră să se oprească cu un scrâșnet.
Tipul chiar este un excentric.
Asta sună grozav.

3. Submodalități kinestezice

Tipul acela este slinos.
„Nu mai există presiune" sau „există presiune".
Lucrul acesta mă apasă.
Am senzația că port povara aceasta pe umeri.
Concertul este foarte tare!
Sunt absolut absorbit de acest proiect.

Gândește-te la una chiar acum, una care s-a întâmplat cu mult timp în urmă. Amintește-ți reprezentarea acelei experiențe. Adu-o în față; plaseaz-o în fața ta. Fă-o mare, luminoasă și colorată; fă-o tridimensională. Intră în corpul tău așa cum erai atunci și simte acea experiență chiar acum, ca și cum te-ai afla acolo. Ai senzația că s-a întâmplat cu mult timp în urmă sau este ceva de care te bucuri acum? Vezi tu, până și experiența timpului poate fi schimbată prin schimbarea submodalităților.

CREEAZĂ-ȚI PROPRIUL PLAN DETALIAT

Descoperirea propriilor submodalități este un proces distractiv. S-ar putea să vrei să faci asta pe cont propriu, deși s-ar putea să ți se pară mai distractiv să o faci împreună cu altcineva. Asta te va ajuta sub aspectul acurateții, iar dacă persoana respectivă citește și ea această carte, veți avea multe de discutat și vei avea un partener în angajamentul tău față de măiestria personală. Așa că, foarte rapid acum, gândește-te la un moment în viața ta când ai avut o experiență foarte plăcută și fă următoarele: evaluează-ți plăcerea pe o scară de la 0 la 100, unde 0 înseamnă niciun fel de plăcere și 100 este nivelul maxim de plăcere pe care îl poți încerca. Să presupunem că ai ales 80 pe această scară a intensității emoționale. Acum, citește Lista Submodalităților Posibile și să descoperim care elemente sunt capabile să creeze mai multă plăcere în viața ta decât restul, să creeze mai multă delectare decât durere.

LISTA SUBMODALITĂȚILOR POSIBILE	
Vizual	
1. Film/Cadru static	Este un film sau un cadru static?
2. Color/alb-negru	Este color sau alb-negru?
3. Dreapta/stânga/centru	Imaginea este în dreapta, stânga sau în centru?
4. Sus/mijloc/jos	Imaginea este sus, la mijloc sau jos?

5. Luminos/vag/întunecat	Imaginea este luminoasă, vagă sau întunecată?
6. Mărime naturală/ mai mare/ mai mică	Este în mărime naturală, mai mare sau mai mică?
7. Proximitate	Cât de aproape este imaginea de tine?
8. Rapidă/medie/lentă	Viteza imaginii este rapidă, medie sau lentă?
9. Focalizare aparte?	Există vreun element aparte pe care se focalizează constant?
10. În imagine	Te afli în imagine sau privești de la distanță?
11. Ramă/panorama	Imaginea are o ramă sau este o panoramă?
12. 3D/2D	Este tridimensională sau bidimensională?
13. Culoare aparte	Există o culoare care te afectează cel mai mult?
14. Poziția din care privești	Privești la ea în jos, în sus, din lateral, etc?
15. Declanșator special	Altceva care declanșează emoții puternice?

Auditiv	
1. Sine/ceilalți	Îți spui ceva ție însuți sau auzi de la ceilalți?
2. Conținut	Ce anume spui sau auzi?
3. Cum este spus	Cum o spui sau o auzi?
4. Volum	Cât de tare este?
5. Tonalitatea	Care este tonalitatea?
6. Tempo	Cât de rapid este?
7. Localizare	De unde vine sunetul?
8. Armonie/cacofonie	Sunetul este armonios sau cacofonic?
9. Regulat/neregulat	Sunetul este regulat sau neregulat?
10. Inflexiune	Există inflexiuni ale vocii?
11. Anumite cuvinte	Sunt anumite cuvinte accentuate?
12. Durată	Cât timp a durat sunetul?
13. Unicitate	Ce este unic în privința sunetului?
14. Declanșator special	Altceva care declanșează emoții puternice?

Kinestezic	
1. Schimbare de temperatură	A existat o schimbare de temperatură? Este rece sau cald?
2. Schimbare de textură	A existat o schimbare a texturii? Aspră sau netedă?
3. Rigid/flexibil	Este rigidă sau flexibilă?
4. Vibrație	Există vibrație?
5. Presiune	A avut loc o creștere sau o scădere a presiunii?
6. Localizarea presiunii	Unde era localizată presiunea?
7. Tensiune/relaxare	A avut loc o creștere a tensiunii sau o relaxare?
8. Mișcare/direcție	A existat mișcare/ Dacă da, care au fost direcția și viteza?
9. Respirația	Calitatea respirației? Unde a început / s-a terminat?
10. Greutatea	Este grea sau ușoară?
11. Continue/intermitente	Emoțiile sunt continue sau intermitente?
12. Schimbări ale dimensiunii/formei	Și-a schimbat dimensiunea sau forma?
13. Direcția	Au existat senzații care au intrat în corp sau au ieșit?
14. Declanșator special	Altceva care declanșează emoții puternice?

Începe să compari fiecare dintre întrebările incluse în listă cu experiența ta. Așa că, spre exemplu, pe măsură ce îți amintești respectiva experiență și te focalizezi pe submodalitățile **vizuale**, întreabă-te: „Este un film sau un cadru static?" Dacă este un film, observă felul în care îl simți. Îți face plăcere? Acum, treci la opusul său. Transformă-l în cadru static și vezi ce se întâmplă. Nivelul tău de delectare scade? Scade în mod semnificativ? Cu ce procent? După ce l-ai transformat într-un cadru static, a scăzut de la 80 la 50,

spre exemplu? Scrie impactul pe care această schimbare l-a avut, astfel încât să poţi utiliza această distincţie în viitor.

După aceea, adu reprezentarea înapoi la forma iniţială; adică, transform-o din nou în film dacă asta a fost, astfel încât să simţi că ai revenit la 80. După aceea, mergi la următoarea întrebare de pe lista ta. Este color sau în alb şi negru? Dacă era în alb-negru, observă felul în care simţi asta. Acum, din nou, fă opusul acestuia. Adaugă culoare şi vezi ce se întâmplă. Îţi amplifică intensitatea emoţională peste 80? Scrie impactul pe care aceasta îl are asupra ta din punct de vedere emoţional. Dacă te aduce la un 95, acesta s-ar putea să fie un lucru valoros pe care să ţi-l aminteşti în viitor. Spre exemplu, atunci când te gândeşti la o sarcină pe care o eviţi de obicei, dacă adaugi culoare la imaginea acesteia, vei descoperi că intensitatea ta emoţională pozitivă creşte imediat. Acum lasă imaginea să revină la alb şi negru şi, din nou, observă ce se petrece cu intensitatea ta emoţională şi ce diferenţă mare face asta.Nu uita să închei de fiecare dată, revenind la starea iniţială, înainte să mergi mai departe la următoarea întrebare. Adaugă culoarea; fă-o mai *strălucitoare* decât era înainte, până când eşti literalmente înecat în intensitatea culorilor. De fapt, strălucirea este o submodalitate importantă pentru majoritatea oamenilor; lucrurile luminoase le intensifică emoţia. Dacă te gândeşti la experienţa plăcută chiar acum şi faci imaginea din ce în ce mai strălucitoare, probabil că te vei simţi mai bine, nu-i aşa? (Bineînţeles, există excepţii. Dacă savurezi amintirea unui moment romantic şi aprinzi brusc toate luminile la intensitate maximă, asta s-ar putea să nu fie complet adecvat.) Dar dacă ai face imaginile şterse, întunecate şi defocalizate? Pentru majoritatea oamenilor, asta le face aproape deprimante. Aşa că fă-le din nou luminoase; fă-le strălucitoare.

Continuă să-ţi parcurgi lista, observând care dintre aceste submodalităţi vizuale îţi schimbă cel mai mult intensitatea emoţională. După aceea, focalizează-te pe submodalităţile **auditive**. Pe măsură ce recreezi experienţa în capul tău, cum îţi sună? Ce efect are creşterea volumului asupra nivelului de plăcere pe care îl simţi? Cum îţi

este afectată plăcerea de creșterea tempoului? Cu cât? Scrie asta și variază toate elementele la care te poți gândi. Dacă ceea ce îți imaginezi este sunetul vocii altcuiva, experimentează cu diferite inflexiuni și accente și observă ce efect are asta asupra nivelului de delectare pe care îl încerci. Ce se întâmplă dacă schimbi calitatea sunetului de la lin și catifelat la dur și bolovănos? Nu uita, încheie aducând sunetele înapoi la forma lor auditivă originală, astfel încât toate calitățile să continue să-ți confere plăcere.

La final, focalizează-te pe submodalitățile **kinestezice.** Pe măsură ce îți amintești această experiență plăcută, cum îți este intensificată sau diminuată plăcerea de schimbarea diferitelor elemente kinestezice? Creșterea temperaturii te face să te simți mai în largul tău sau te face să te urci pe pereți? Focalizează-te pe respirația ta. Pe unde respiri? Dacă schimbi calitatea respirației tale de la rapidă și superficială la lungă și adâncă, cum afectează asta calitatea experienței tale? Observă ce efect are și notează-l. Cum rămâne cu textura imaginii? Joacă-te cu ea; schimb-o de la moale și pufoasă, la udă și alunecoasă, la cleioasă și lipicioasă.

Pe măsură ce treci prin fiecare dintre aceste schimbări, cum se simte corpul tău? Scrie asta. Când termini de experimentat cu toată lista de control pentru submodalități, mergi înapoi și ajustează până reapare cea mai plăcută imagine; fă-o suficient de reală pentru a pune mâna pe ea și a-i stoarce toată plăcerea!

Pe măsură ce parcurgi aceste exerciții, vei vedea rapid că unele dintre aceste submodalități sunt mult mai puternice decât altele în cazul tău. Fiecare dintre noi este construit diferit și avem propriile moduri preferate de a ne reprezenta experiențele pentru noi înșine. Făcând asta acum, tu ai creat un plan detaliat care cartografiază felul în care este conectat creierul tău. Păstrează-l și utilizează-l; îți va fi de folos într-o bună zi — poate chiar azi! Știind care sunt submodalitățile care te impulsionează, vei ști cum să-ți amplifici emoțiile pozitive și cum să-ți diminuezi emoțiile negative.

Spre exemplu, dacă ştii că îţi poate intensifica enorm emoţia să măreşti ceva, să-l faci mai strălucitor şi să-l aduci aproape, te poţi motiva pe tine însuţi să faci ceva modificându-i reprezentarea, astfel încât să satisfacă aceste criterii. Tu vei şti, de asemenea, să *nu*-ţi faci problemele să pară mari, strălucitoare şi apropiate, altfel îţi vei intensifica şi emoţiile negative! Vei şti cum să te scuturi de starea limitatoare şi cum să intri într-una energizantă, însufleţitoare. Şi poţi să fii mai bine echipat pentru a-ţi continua drumul spre putere personală.

Cunoaşterea rolului important pe care submodalităţile îl joacă în felul în care noi simţim realitatea este crucială în confruntarea cu provocările. Spre exemplu, indiferent dacă te simţi confuz sau dacă faci progrese, asta ţine de submodalităţi. Dacă te gândeşti la un moment când te-ai simţit confuz, adu-ţi aminte dacă îţi reprezentai experienţa ca pe o imagine sau ca pe un film. Apoi, compară asta cu un moment când ai simţit că înţelegi ceva. Adeseori când oamenii se simt confuzi, lucrul acesta se întâmplă deoarece au o serie de imagini în mintea lor care sunt îngrămădite prea aproape una de alta, într-un talmeş-balmeş haotic, deoarece cineva a vorbit prea repede sau prea tare. În cazul altor persoane, acestea devin confuze dacă lucrurile le sunt predate prea lent. Persoanele acestea au nevoie să vadă imaginile sub formă de film, să vadă felul în care lucrurile se leagă unul de altul; altfel procesul este prea disociat. Observi cum înţelegerea submodalităţilor cuiva te poate ajuta să îl instruieşti într-un mod mult mai eficace?

Provocarea este că cei mai mulţi dintre noi ne luăm tiparele limitative şi le facem mari, strălucitoare, apropiate, zgomotoase sau grele — în funcţie de submodalităţile cu care suntem cel mai mult „acordaţi" — şi după aceea ne mirăm de ce ne simţim copleşiţi! Dacă te-ai retras vreodată din acea stare, asta s-a întâmplat probabil pentru că tu sau altcineva aţi luat acea imagine şi aţi modificat-o, redirecţionându-vă focalizarea. În cele din urmă, tu ai zis: „Ei, nu este chiar aşa de important." Sau ai lucrat la unul dintre aspectele sale şi, făcând asta, nu a mai părut un proiect atât de mare de care

să te ocupi. Toate acestea sunt strategii simple, dintre care multe le-am expus în *Putere nemărginită*. În capitolul acesta sper să-ți stârnesc pofta și să te fac conștient de ele.

SCHIMBĂ-ȚI STĂRILE ȘI ÎȚI SCHIMBI VIAȚA

Tu îți poți schimba acum starea în atât de multe feluri și toate sunt atât de simple. Îți poți schimba fiziologia imediat doar schimbându-ți respirația. Îți poți schimba focalizarea hotărând pe ce să te focalizezi sau ordinea lucrurilor pe care te focalizezi sau felul în care o faci. Tu îți poți schimba submodalitățile. Dacă te-ai focalizat în mod constant pe ceea ce se putea întâmpla mai rău, acum nu mai există nicio scuză pentru a continua să faci asta. Începe de acum să te focalizezi pe cel mai bun scenariu.

Esențialul în viață este să ai atât de multe moduri de a-ți controla viața, încât să devină o artă. Provocarea pentru cei mai mulți oameni este că au doar câteva feluri de a-și schimba starea: ei mănâncă prea mult, beau prea mult, dorm prea mult, cumpără prea mult, fumează sau folosesc droguri — și niciunul dintre aceste lucruri nu ne conferă putere, iar toate pot avea consecințe tragice și dezastruoase. Cea mai mare problemă este că multe dintre aceste consecințe sunt cumulative așa că noi nici măcar nu observăm pericolul până nu este prea târziu. Asta s-a întâmplat cu Elvis Presley și, din păcate, asta este ceea ce se întâmplă în fiecare zi cu atât de multe alte persoane. Imaginează-ți o biată broască într-o oală care este fiartă încet de vie. Dacă ar fi fost aruncată într-un vas care fierbea de-a dreptul, șocul căldurii ar fi făcut-o să sară imediat din ea — dar în cazul căldurii care crește încet, aceasta nu observă niciodată că este în pericol până când este prea târziu ca să mai iasă.

Călătoria spre Cascada Niagara începe atunci când nu-ți controlezi stările pentru că, dacă nu-ți controlezi stările, nu vei fi capabil să-ți controlezi comportamentul. Dacă există lucruri pe care trebuie să le realizezi, dar nu te poți motiva, dă-ți seama că nu te afli în

starea adecvată. Totuşi, asta nu este o scuză, este un ordin! Este un ordin să *faci orice este necesar pentru a-ţi schimba starea*, fie că este vorba să-ţi schimbi fiziologia, fie să-ţi schimbi focalizarea. La un moment dat, m-am plasat pe mine însumi în starea de a fi *presat* să îmi scriu cartea; nu e deloc surprinzător că am simţit că era imposibil! Dar apoi a trebuit să găsesc o cale de a-mi schimba starea; altfel, nu ai citi cartea aceasta acum. Trebuia să mă aflu într-o stare de creativitate, o stare de exaltare. Dacă vrei să începi o dietă, aceasta nu va funcţiona dacă te afli într-o stare temătoare, sau o stare de îngrijorare, sau una de frustrare. **Trebuie să te afli într-o stare *hotărâtă* pentru a reuşi.** Sau dacă vrei să te descurci mai bine la slujba ta, înţelege că inteligenţa este adeseori un factor al stării. Oamenii despre care se presupune că au o competenţă limitată vor vedea că talentul lor explodează dacă se plasează într-o stare nouă. Am demonstrat asta în numeroase ocazii cu persoanele dislexice. Deşi dislexia este un produs al facultăţilor noastre vizuale, ea este de asemenea un produs al stărilor noastre mentale şi emoţionale. Persoanele dislexice nu inversează literele sau cuvintele de fiecare dată când citesc ceva. Este posibil ca ei să facă asta în cea mai mare parte a timpului, dar nu constant. Diferenţa dintre momentele în care pot să citească limpede şi momentele în care inversează literele se reduce complet la stare. Dacă le schimbi starea, le schimbi imediat şi modul de lectură. Oricine este dislexic sau întâmpină altă provocare dependentă de stare poate folosi aceste strategii pentru a se redresa pe sine.

Din moment ce mişcarea ne poate schimba instant felul în care ne simţim, are sens ca noi să creăm o mulţime de moduri de a ne schimba starea cu o mişcare singulară, într-o clipă. Unul dintre lucrurile care mi-a schimbat cel mai puternic viaţa a fost ceva ce am învăţat pentru prima dată cu ani în urmă. În Canada, am întâlnit un bărbat care spărgea lemne în stilul karate. În loc să petrec un an şi jumătate sau doi ani pentru a învăţa să o fac, fără antrenamente de arte marţiale, pur şi simplu am descoperit pe ce se focaliza el, cum se focaliza în mintea sa, adică strălucirea şi aşa mai departe, care

erau crezurile sale şi care era strategia sa fizică — cum îşi folosea în mod specific corpul pentru a sparge lemnul.

I-am exersat în repetate rânduri identic mişcările fizice, cu o intensitate emoţională uriaşă, trimiţându-i creierului meu senzaţii adânci de certitudine. Şi, în tot acest timp, instructorul meu îmi îndruma mişcările. Pac! Am spart o bucată de lemn, apoi două bucăţi, apoi trei, patru. Ce făcusem eu pentru a realiza asta? 1) Mi-am ridicat standardele şi am făcut din spargerea lemnului ceva obligatoriu — un lucru pe care anterior l-aş fi acceptat ca pe o limitare; 2) Mi-am schimbat crezul limitativ referitor la abilitatea mea de a face asta, transformându-mi starea emoţională într-una de certitudine şi 3) Am modelat o strategie eficace pentru producerea rezultatului.

Această acţiune mi-a transformat sentimentul de putere şi de certitudine în tot corpul. Am început să folosesc acest sentiment identic de certitudine similar „spargerii lemnului" pentru a realiza alte lucruri pe care nu am crezut niciodată că le-aş putea face, învingându-mi cu uşurinţă procrastinarea şi anumite temeri. Pe parcursul anilor, am continuat să utilizez şi să consolidez aceste senzaţii şi am început să le predau şi altora, chiar şi copiilor, fetiţelor de unsprezece şi doisprezece ani, arătându-le cum să-şi crească propria stimă de sine, furnizându-le o experienţă pe care aceştia nu o credeau posibilă. La un moment dat, am început să utilizez asta ca parte a seminarelor mele video *Putere nemărginită*, efectuate de persoanele francizate de mine, Consultanţii noştri pentru Dezvoltare Personală din jurul lumii. Adeseori, în 30 de minute sau mai puţin, ei puteau să îşi ajute participanţii să îşi depăşească temerile şi să înveţe să învingă orice îi reţinea în viaţă. După spargerea lemnului, ei învaţă să folosească această experienţă pentru a-şi oferi lor înşişi sentimentul siguranţei care este necesar pentru a urmări orice vor să realizeze în viaţă. Este fascinant de fiecare dată să vezi un bărbat uriaş, care crede că o poate face doar cu forţă brută, venind acolo şi dând greş şi apoi să vezi o femeie de două ori mai mică

și mai puțin musculoasă decât el spărgând lemnul într-o clipită deoarece ea a dobândit siguranța prin fiziologia sa.

Experiența nu este ceea ce i se întâmplă unui om;
este ceea ce face omul cu ceea ce i se întâmplă.

— Aldous Huxley

Tu trebuie să înțelegi că este necesar să preiei în mod conștient controlul dirijării propriei minți. Trebuie să o faci intenționat; altfel, vei ajunge la mila oricărui lucru care se petrece în jurul tău. Prima aptitudine pe care trebuie să o stăpânești este aceea de a fi capabil să-ți schimbi starea *instant*, indiferent care este mediul, indiferent cât de speriat sau frustrat ești. Aceasta este una dintre aptitudinile fundamentale pe care oamenii le dezvoltă în seminarele mele. Aceștia învață cum să-și schimbe rapid starea de la a se teme și „a ști" că nu pot să facă ceva, la a ști că pot să o facă și a putea să acționeze în mod eficace. Dezvoltarea experiențelor de tipul acesta în care te schimbi rapid îți oferă o putere colosală în viață — ceva ce nu poți aprecia complet până nu încerci tu însuți.

Cea de-a doua aptitudine este capacitatea de a-ți schimba starea în mod constant în orice mediu — poate într-un mediu care te făcea să te simți nelalocul tău, dar în care îți poți schimba acum starea de nenumărate ori, condiționându-te pe tine însuți până te simți *bine*, indiferent unde te afli. Desigur, cea de-a treia aptitudine este aceea de a stabili o serie de tipare uzuale de utilizare a fiziologiei și focalizării tale astfel încât să te simți bine în mod constant fără niciun fel de efort conștient. Definiția mea a succesului este **să îți trăiești *viața* într-un fel care îți aduce o mulțime de plăcere și foarte puțină durere** — și, datorită stilului tău de viață, să-i faci pe oamenii din jurul tău să simtă mult mai multă plăcere decât durere. Cineva care a realizat foarte mult, dar care trăiește în durere emoțională tot timpul sau este înconjurat de oameni care suferă constant nu este cu adevărat de succes. Cel de-al patrulea obiectiv este acela de a le da altora posibilitatea de a-și schimba starea imediat, de

a-și schimba starea în orice mediu și de a-și schimba starea pentru întreaga viață. Asta este ceea ce învață persoanele francizate de mine să facă în seminarele lor sau în munca lor tête-à-tête cu oamenii.

Așadar, ce trebuie să-ți amintești din acest capitol? **Tot ceea ce îți dorești cu adevărat în viață este să schimbi felul în care te simți.** Reluând, *toate emoțiile tale nu sunt altceva decât furtuni biochimice în creierul tău,* iar tu deții controlul lor în orice moment. Poți simți extazul *chiar acum*, sau poți să simți durere, depresie sau că ești copleșit — totul depinde de tine. Nu ai nevoie de droguri sau de orice altceva pentru a o face. Există căi mult mai eficace și, așa cum ai învățat în capitolul despre crezuri, drogurile pot fi înfrânte de chimicalele pe care le creezi în *propriul tău corp*, prin schimbarea focalizării și a felului în care îți folosești fiziologia. Aceste chimicale sunt mult mai puternice decât practic orice substanță exterioară.

Fiecare moment măreț și impresionant din analele lumii reprezintă triumful unui anumit entuziasm.

— Ralph Waldo Emerson

TU ȘTII CUM SĂ TE FACI PE TINE ÎNSUȚI SĂ TE SIMȚI BINE?

Într-o călătorie de afaceri în Toronto, m-am simțit stresat fizic din cauza unei dureri de spate intense. În timp ce avionul cobora, am început să mă gândesc la ceea ce trebuia să fac când ajungeam la hotel. Avea să fie deja 22:30 și eu trebuia să mă trezesc devreme în dimineața următoare pentru a-mi susține seminarul. Puteam să mănânc ceva — la urma urmei, nu mâncasem nimic toată ziua — dar era groaznic de târziu. Puteam să-mi pregătesc documentele și să urmăresc știrile. În clipa aceea mi-am dat seama că toate aceste acțiuni erau simple strategii pentru a scăpa de durere și a obține o anumită plăcere. Totuși, niciuna dintre ele nu era chiar așa de

atractivă. Trebuia să-mi extind lista cu moduri de a simți plăcere, indiferent de moment sau de loc.

Așadar, tu știi cum să te faci pe tine însuți să te simți bine? Sună ca o întrebare tâmpită, nu-i așa? Dar la modul serios, ai tu un set de moduri specifice și însufleţitoare de a te face pe tine însuți să te simți bine în orice clipă? Poți să reușești asta fără să folosești mâncare, alcool, droguri, țigări sau alte surse care dau dependenţă? Sunt sigur că ai câteva, dar hai să extindem lista. Chiar acum, hai să identificăm câteva dintre alegerile pozitive de care dispui deja pentru a te face pe tine însuți să te simți bine. **Stai jos în clipa asta și scrie o listă cu lucrurile pe care le faci în prezent pentru a schimba felul în care te simți.** Dacă tot alcătuiești o listă, de ce să nu adaugi câteva lucruri noi pe care este posibil să nu le fi încercat înainte și care ar putea să-ți schimbe de asemenea starea în mod pozitiv?

Nu te opri până nu ai un minim de cincisprezece moduri de a te simți bine instant și idealul ar fi cel puțin douăzeci și cinci. Acesta este un exercițiu la care este posibil să vrei să te întorci din nou până când găsești sute de moduri!

Când am alcătuit o listă pentru mine însumi, mi-am dat seama că ascultatul muzicii era unul dintre cele mai puternice moduri în care îmi puteam schimba rapid starea. Cititul era un alt fel de a mă simți bine pentru că îmi schimba focalizarea și îmi place să învăț — mai ales citind ceva educativ și informativ, un lucru pe care să îl pot pune imediat în practică în viața mea. Schimbarea mișcărilor mele corporale este ceva ce pot face instant pentru a scăpa de o stare limitativă și a mă plasa într-una plină de resurse: să fac sport pe aparatul meu de fitness StairMaster cu muzica dată la maxim, sărind încoace și încolo pe trambulina mea, alergând opt kilometri de urcuș, făcând lungimi de bazin.

Iată alte câteva: să dansez, să cânt împreună cu CD-urile mele preferate, să mă uit la un film de comedie, să merg la un concert, să ascult casete audio informative. Să stau într-un jacuzzi, să fac o baie

caldă. Să fac dragoste cu soția mea. Să iau cina cu familia, să stăm toți în jurul mesei și să vorbim despre ce este mai important pentru noi. Să-mi îmbrățișez și să-mi sărut copiii, să o îmbrățișez și să o sărut pe Becky. Să o scot pe Becky la un film ca *Ghost*, să stăm pe locurile noastre și să vărsăm șuvoaie de lacrimi. Să creez o idee nouă, o companie nouă, un concept nou. Să rafinez sau să îmbunătățesc orice lucru de care mă ocup în prezent. Să creez orice. Să le spun glume prietenilor. Să fac orice mă face să mă simt ca și cum aș contribui. Să-mi conduc unul dintre seminare, mai ales pe cele *uriașe* (aceasta este una dintre submodalitățile mele preferate). Să-mi „finisez" amintirile, să-mi amintesc în culori vii o experiență minunată pe care am avut-o de curând sau în trecut, scriind în jurnalul meu.

LISTĂ DE MODURI PRN CARE SĂ SCHIMB FELUL ÎN CARE MĂ SIMT, SĂ TREC DE LA DURERE LA PLĂCERE ȘI SĂ MĂ SIMT BINE INSTANT

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____
6. _____
7. _____
8. _____
9. _____
10. _____
11. _____
12. _____
13. _____
14. _____
15. _____

16. _____
17. _____
18. _____
19. _____
20. _____
21. _____
22. _____
23. _____
24. _____
25. _____

DACĂ NU AI UN PLAN PENTRU PLĂCERE, VEI AVEA PARTE DE DURERE

Aici, cheia este să creezi o listă *uriașă* de mijloace prin care să te faci pe tine însuți să te simți bine astfel încât să nu ai nevoie să apelezi la celelalte mijloace care sunt distructive. Dacă asociezi durere obiceiurilor distructive și din ce în ce mai multă plăcere celor noi, care oferă putere, vei descoperi că cele mai multe dintre ele sunt accesibile în cea mai mare parte a timpului. Transformă această listă în realitate; elaborează **un plan pentru plăcere pentru absolut fiecare zi.** Nu spera la întâmplare că plăcerea va apărea cumva; pregătește-te pe tine însuți pentru extaz. *Fă loc pentru el!*

Vorbim aici, din nou, despre condiționarea sistemului tău nervos, a corpului tău și a focalizării tale mentale astfel încât să caute în mod constant un mod de a vedea cum îți sunt utile toate lucrurile din viața ta. Dar amintește-ți că dacă ai în continuare un tipar emoțional limitativ, asta este din cauză că îți folosești corpul într-un fel obișnuit sau continui să te focalizezi într-un anumit fel care te privează de putere. Dacă focalizarea ta este cea care trebuie modificată, există un instrument incredibil care o poate schimba instant. Tu trebuie să știi că…

8

ÎNTREBĂRILE SUNT RĂSPUNSUL

Cel care pune întrebări nu poate evita răspunsurile.

— Proverb Camerunez

Nu aveau nevoie de motive. Au venit doar pentru că el avea origini evreieşti. Naziştii au năvălit în casa lui, arestându-l pe el şi întreaga sa familie. Curând, au fost mânaţi ca vitele, înghesuiţi într-un tren şi apoi trimişi într-un lagăr de exterminare în Cracovia. Cele mai îngrozitoare coşmaruri ale lui nu ar fi putut să-l pregătească niciodată pentru a-şi vedea familia împuşcată în faţa ochilor. Cum putea să treacă prin oroarea de a vedea hainele copilului său pe altul pentru că propriul său fiu era de-acum mort ca urmare a „duşului"?

Cumva, el a continuat. Într-o zi, a privit la coşmarul din jurul său şi a înfruntat un adevăr inevitabil: dacă avea să mai rămână acolo chiar şi pentru o singură zi, avea să moară cu siguranţă. A luat o *hotărâre* că trebuie să evadeze şi că evadarea trebuie să aibă loc imediat! Nu ştia cum, pur şi simplu ştia că trebuie. Timp de săptămâni îi întrebase pe ceilalţi prizonieri: „Cum am putea evada din acest loc oribil?" Răspunsurile pe care le primea păreau să fie întotdeauna identice: „Nu fi prost", i-au zis ei, „nu există scăpare! Punând astfel de întrebări nu faci decât să te torturezi. Pur şi simplu, munceşte mult şi roagă-te să supravieţuieşti." Dar el nu putea să accepte asta —*nu avea să accepte asta*. A devenit obsedat de evadare şi

chiar şi atunci când răspunsurile sale nu aveau niciun sens, el a continuat să întrebe în repetate rânduri: „Cum pot s-o fac? Trebuie să existe o cale. Cum pot să scap de aici sănătos şi viu, *astăzi*?"

Se spune că dacă ceri, ţi se va da. Şi, dintr-un motiv oarecare, în ziua aceasta şi-a primit răspunsul. Poate că a fost intensitatea cu care a pus întrebarea sau poate a fost sentimentul lui de siguranţă că „acum e momentul." Sau, e posibil să fi fost doar efectul focalizării neîntrerupte pe răspunsul la o singură întrebare arzătoare. Indiferent din ce motiv, puterea enormă a minţii şi a spiritului uman s-a trezit în acest bărbat. Răspunsul a ajuns la el printr-o sursă improbabilă: mirosul dezgustător al cărnii umane descompuse. Acolo, la doar câţiva metri de locul său de muncă, a văzut o grămadă uriaşă de trupuri care fuseseră aruncate în spatele unui camion — bărbaţi, femei şi copii care fuseseră gazaţi. Plombele de aur le fuseseră smulse din dinţi; tot ceea ce deţinuseră — orice bijuterii — până şi îmbrăcămintea, le fusese luat. În loc să se întrebe: „Cum pot naziştii să fie atât de abjecţi, atât de distructivi? Cum a putut Dumnezeu să facă ceva atât de rău? De ce mi-a făcut Dumnezeu mie una ca asta?", Stanislavsky Lech a pus o întrebare diferită. El a întrebat: „**Cum pot să folosesc asta pentru a evada?"** Şi imediat şi-a primit răspunsul.

În timp ce se apropia sfârşitul zilei şi echipa de lucru se îndrepta înapoi spre barăci, Lech s-a ascuns în spatele camionului. Într-o clipă, el şi-a sfâşiat hainele şi s-a aruncat gol în mormanul de cadavre când nu se uita nimeni. S-a prefăcut mort, rămânând complet nemişcat, chiar dacă mai târziu aproape că a fost zdrobit pe măsură ce îngrămădeau din ce în ce mai multe cadavre peste el.

Mirosul fetid al cărnii care putrezea şi rămăşiţele rigide ale morţilor îl înconjurau pretutindeni. El a aşteptat şi-a tot aşteptat, sperând că nimeni nu va observa singurul trup viu în acel morman al morţii, sperând că mai devreme sau mai târziu camionul va porni. În cele din urmă, a auzit sunetul motorului care pornea. A simţit camionul cutremurându-se. Şi, în clipa aceea, a simţit emoţia speranţei în timp ce zăcea printre morţi. În final, a simţit camionul zdruncinându-se până s-a oprit şi după aceea şi-a abandonat

încărcătura îngrozitoare — zeci de morţi şi un bărbat care se prefăcea a fi unul dintre ei — într-un gigantic mormânt deschis, aflat în afara lagărului. Lech a stat acolo ore întregi până la căderea nopţii. Când s-a simţit în cele din urmă sigur că nu mai era nimeni acolo, a ieşit din muntele de cadavre şi a alergat gol patruzeci de kilometri spre libertate.

Care a fost diferenţa dintre Stanislavsky Lech şi ceilalţi, atât de mulţi, care au pierit în lagărele de concentrare? **Deşi existau bineînţeles numeroşi factori, o diferenţă importantă a fost că el a pus o întrebare diferită.** El a întrebat stăruitor, a întrebat aşteptându-se să primească un răspuns şi creierul său a descoperit o soluţie care i-a salvat viaţa. Întrebările pe care şi le-a pus lui însuşi în ziua aceea în Cracovia l-au făcut să ia, în fracţiuni de secundă, decizii ce l-au dus la acţiuni cu un impact semnificativ asupra destinului său. Dar înainte să poată primi răspunsul, să ia hotărârile şi să întreprindă acele acţiuni, el a trebuit să-şi adreseze lui însuşi întrebările potrvite.

Pe tot parcursul acestei cărţi, tu ai învăţat despre felul în care crezurile noastre ne afectează deciziile, acţiunile, direcţia vieţii şi prin urmare, destinul nostru final. Dar toate aceste influenţe sunt un produs al *gândirii* — al felului în care creierul tău *a evaluat* şi *a creat sens* pe parcursul întregii tale vieţi. Aşa că pentru a descoperi felul în care noi ne creăm realitatea zilnic, **trebuie să răspundem la întrebarea: „*Cum gândim noi, mai exact?*"**

ÎNTREBĂRILE NOASTRE NE DETERMINĂ GÂNDURILE

Într-o zi, mă gândeam la evenimentele importante din propria mea viaţă şi din vieţile persoanelor pe care le-am întâlnit pe parcurs. Am întâlnit atât de mulţi oameni, norocoşi şi ghinionişti, de succes şi fără succes; am vrut să ştiu cu adevărat ce le permitea oamenilor de succes să realizeze lucruri măreţe, în vreme ce alţii care aveau

condiţii similare sau mai bune dispăreau în cascada Niagara. Aşa că m-am întrebat în sinea mea: „*Ce anume face cu adevărat cea mai mare diferenţă în viaţa mea, în cel care am devenit, în cine sunt ca persoană şi pentru direcţia în care merg?*" Răspunsul pe care l-am găsit a fost unul pe care vi l-am împărtăşit deja. Şi anume că **„Nu evenimentele care-mi influenţează viaţa determină felul în care simt şi acţionez, ci, mai degrabă, felul în care *interpretez* şi *evaluez* propriile experienţe de viaţă.** *Sensul* pe care îl ataşez unui eveniment va determina *deciziile* pe care le iau, *acţiunile* pe care le realizez şi, prin urmare, *destinul* meu final." „Dar", m-am întrebat eu, „cum procedez atunci când evaluez? Mai exact, ce *este* o evaluare?"

M-am gândit: „Ei bine, eu evaluez chiar acum, nu-i aşa? Eu încerc să *evaluez* felul în care să descriu ce este o evaluare. Ce fac eu chiar acum?" Şi apoi mi-am dat seama că mi-am pus mie însumi o serie de întrebări şi evident că aceste întrebări erau:

Cum procedez eu când evaluez?
Mai exact, ce este o evaluare?
Eu evaluez chiar acum, nu-i aşa?
Ce fac eu chiar acum?

Apoi m-am gândit: „Este posibil ca **evaluările să nu fie nimic altceva decât întrebări?"** Şi am început să râd şi mi-am spus: „Ei bine, nu-i aşa că şi *asta* este o întrebare?"

Am început să-mi dau seama că gândirea în sine nu este altceva decât procesul de a pune întrebări şi de a răspunde la ele. Dacă după ce ai citit asta, te gândeşti, „Asta este adevărat" sau „Asta nu este adevărat", tu a trebuit să-ţi adresezi ţie însuţi — fie conştient, fie inconştient — o întrebare şi întrebarea aceea era, „Asta este adevărat?" Sau chiar dacă te-ai gândit „Trebuie să mă gândesc la asta", ceea ce spui în realitate este „Trebuie să-mi pun mie însumi câteva întrebări în legătură cu asta. Trebuie să reflectez

la asta un timp." Pe măsură ce te gândeşti, vei începe să o pui sub semnul întrebării. Noi trebuie să înţelegem că lucrul pe care îl facem în cea mai mare parte a timpului, zi de zi, constă în a pune întrebări şi în a răspunde la ele. Aşa că, dacă vrem să schimbăm calitatea vieţilor noastre, noi trebuie să ne schimbăm întrebările uzuale. Aceste întrebări ne dirijează focalizarea şi, prin urmare, felul în care gândim şi în care simţim.

Maeştrii întrebărilor sunt, bineînţeles, copiii. Cu câte milioane de întrebări ne bombardează în copilărie? De ce crezi că se întâmplă asta? Doar pentru a ne exaspera pe noi? Trebuie să înţelegem că ei realizează constant evaluări referitoare la ce înseamnă lucrurile şi la ce ar trebui ei să facă. Ei încep să creeze neuro-asocieri care le vor dirija viitorul. Ei sunt maşini de învăţat şi modul în care să înveţi să gândeşti, să faci noi conexiuni este declanşat de întrebări — întrebări pe care fie ni le adresăm nouă înşine, fie celorlaţi.

Toată această carte şi munca mea de o viaţă sunt rezultatul întrebărilor pe care le-am pus despre ceea ce ne determină pe noi toţi să facem ceea ce facem şi despre felul în care putem face schimbări mai rapid şi mai uşor decât înainte. Întrebările sunt modalitatea principală prin care învăţăm practic orice. În realitate, întreaga metodă socratică, adică acel fel de a preda care datează de pe vremea filosofului grec antic Socrate, se bazează doar pe faptul că învăţătorul nu face nimic altceva decât *să pună întrebări*, îndrumând atenţia elevilor şi determinându-i pe aceştia să-şi găsească propriile răspunsuri.

Când mi-am dat seama de puterea incredibilă a întrebărilor de a ne influenţa gândurile şi, literalmente, fiecare dintre răspunsurile la experienţele noastre, am pornit într-o „expediţie de căutare a întrebărilor." Am început să observ cât de des apăreau întrebările în cultura noastră. Jocurile ca Trivial Pursuit, Jeopardy şi Scruples erau ultimul răcnet. *The Book of Questions*[*] — o carte întreagă în

[*] *Cartea întrebărilor*, de Gregory Stock, volum apărut în limba română în 2011, la editura Litera (n.red.)

care nu găseai nimic altceva decât întrebări care să te facă să te gândești la viața și valorile tale, era bestseller. Reclamele de la TV sau din ziare întrebau: „Ce i se potrivește cel mai bine unei legende?" „Cum spui pe litere cuvântul *ușurare*?" „S-a făcut supă?". Spike Lee îl întreabă pe Michael Jordan: „Este vorba de pantofi?" într-o reclamă TV pentru încălțămintea de baschet Air Jordan a celor de la Nike.

Eu nu voiam să știu doar care sunt întrebările pe care le puneam noi ca societate, eu voiam să descopăr, de asemenea, întrebările care făceau o diferență în viețile oamenilor. Am întrebat oamenii în seminarele mele, în avioane, în întâlniri; i-am întrebat pe toți cei pe care i-am întâlnit, de la președinți de companii în blocurile turn la oamenii fără adăpost de pe stradă, încercând să descopăr întrebările care creau experiențele lor din viața cotidiană. Mi-am dat seama că diferența principală dintre oamenii care păreau să aibă succes — în orice domeniu! — și cei care nu aveau era că ***oamenii de succes puneau întrebări mai bune și, prin urmare, primeau răspunsuri mai bune.*** Ei primeau răspunsuri care le dădeau puterea să știe exact ce au de făcut în orice situație pentru a obține rezultatele pe care le doreau.

Întrebările de calitate creează o viață de calitate. Trebuie să-ți întipărești această idee în creier, deoarece este printre cele mai importante lucruri pe care le vei învăța din această carte. Afacerile au succes atunci când cei care iau deciziile ce le controlează destinul pun întrebările corecte despre piețe, sau strategii, sau linii de produse. Relațiile sunt înfloritoare atunci când oamenii pun întrebările corecte despre locurile unde există conflicte potențiale și despre felul în care să se sprijine reciproc, în loc să se demoleze reciproc. Politicienii câștigă alegeri atunci când întrebările pe care le adresează ei — fie implicit, fie explicit — furnizează răspunsuri care funcționează pentru ei și pentru comunitatea lor.

La începuturile automobilului, sute de oameni au experimentat cu construcția acestuia, dar Henry Ford a întrebat: „Cum îl pot produce în masă?" Milioane de oameni au fost iritați în comunism, dar Lech Walesa a întrebat: „Cum aș putea să cresc standardul de

viaţă pentru toţi bărbaţii şi toate femeile care muncesc?" Întrebările declanşează un efect în proces care are un impact dincolo de imaginaţia noastră. Examinarea limitărilor noastre este cea care demolează ziduri în viaţă **—** în afaceri, în relaţii, între ţări. ***Eu cred că tot progresul uman este precedat de noi întrebări.***

PUTEREA ÎNTREBĂRILOR

Unii oameni văd lucrurile aşa cum sunt şi întreabă: „De ce?" Eu visez lucruri care nu au existat niciodată şi întreb: „De ce nu?"

— George Bernard Shaw

Atunci când vedem pe cineva cu o înzestrare extraordinară sau pe cineva care pare să aibă o capacitate supraomenească de a face faţă provocărilor vieţii, cei mai mulţi dintre noi gândim lucruri de felul: „E atât de norocos! E atât de talentat! Trebuie să se fi născut cu asta." Dar, în realitate, creierul uman are capacitatea de a produce răspunsuri mai repede decât „cel mai inteligent" computer de pe pământ, chiar dacă luăm în considerare microtehnologia din ziua de astăzi cu computere care calculează în nanosecunde (*miliardimi* de secundă). Ar fi nevoie de două clădiri de dimensiunile World Trade Center-ului pentru a găzdui capacitatea de stocare a creierului tău! Totuşi, această bucată de un kilogram şi patru sute de grame de materie cenuşie îţi poate oferi într-o clipă mai multă putere pentru a găsi soluţii la provocări şi pentru a crea puternice senzaţii emoţionale decât orice alt lucru din vastul arsenal tehnologic al omului.

La fel ca un computer care dispune de o capacitate extraordinară, dacă nu înţelegem cum să accesăm şi să utilizăm tot ceea ce a fost stocat, capacitatea creierului nostru nu înseamnă nimic. Sunt sigur că ai cunoscut pe cineva (poate chiar pe tine însuţi) care a cumpărat un computer nou şi nu l-a folosit niciodată pentru că el

sau ea nu și-a dat seama cum să o facă. Dacă vrei să ai acces la fișierele cu informații valoroase dintr-un computer, trebuie să înțelegi cum să accesezi datele, solicitându-le prin comenzile corecte. La fel, ceea ce îți dă posibilitatea să primești orice vrei din propriile tale bănci personale de date este puterea impresionantă de a pune întrebări.

Un răspuns frumos ridică întotdeauna o întrebare și mai frumoasă.

— E.E. Cummings

Eu sunt aici pentru a-ți spune că **diferența dintre oameni este diferența dintre întrebările pe care le pun aceștia constant.** Unii oameni sunt deprimați în mod regulat. De ce? Așa cum am arătat în capitolul anterior, stările limitate sunt o parte a problemei. Acești oameni își trăiesc viețile cu mișcări limitate și cu o fiziologie anchilozată, dar, cel mai important, ei se focalizează pe lucruri care îi fac să se simtă supraîncărcați și copleșiți. Tiparul lor de focalizare și evaluare le limitează în mod serios experiența emoțională a vieții. Ar putea această persoană să schimbe într-o clipă felul în care simte? Sigur că da — trebuie doar să își schimbe focalizarea mentală.

Așadar, care este cel mai rapid mod de a-ți schimba focalizarea? Pur și simplu, *punând o întrebare nouă*. Când oamenii sunt deprimați, cel mai probabil asta se întâmplă deoarece își pun lor înșiși în mod regulat întrebări care îi privează de putere, întrebări cum ar fi: „Care este rostul? De ce ai mai încerca măcar, din moment ce oricum lucrurile nu par să meargă cum trebuie? De ce eu, Doamne?" **Nu uita, cere și ți se va da. Dacă pui o întrebare groaznică, vei primi un răspuns groaznic. Computerul tău mental este tot timpul pregătit să te ajute și indiferent ce întrebare îi vei da, va găsi cu siguranță un răspuns.** Așa că dacă întrebi: „De ce nu pot să reușesc niciodată?," acesta îți va răspunde — chiar dacă trebuie să inventeze ceva! S-ar putea să-ți ofere un răspuns de genul: „Pentru că ești prost" sau „Pentru că oricum nu meriți să reușești."

Acum, care este un exemplu de întrebare strălucită? Ce crezi despre bunul meu prieten, W. Mitchell? Dacă ai ascultat audiobookul *Putere nemărginită*, îi cunoşti povestea. Cum crezi că a putut supravieţui cu arsuri pe două treimi din corp şi să se simtă totuşi bine în legătură cu viaţa sa? Cum a putut să treacă printr-un accident aviatic câţiva ani mai târziu, să-şi piardă capacitatea de a-şi folosi picioarele şi să fie ţintuit într-un scaun cu rotile — şi *cu toate acestea* să găsească o cale de a se bucura contribuind pentru ceilalţi? *El a învăţat să-şi controleze focalizarea punând întrebările potrivite.*

Când s-a trezit la spital, având corpul atât de ars încât era imposibil de recunoscut şi era înconjurat de un număr mare de alţi pacienţi din salon care îşi plângeau de milă, pacienţi care se întrebau în sinea lor: „De ce eu? Cum a putut Dumnezeu să-mi facă una ca asta? De ce e viaţa atât de nedreaptă? La ce bun să trăieşti ca 'schilod'?" în loc de asta, Mitchell a ales să se întrebe: **„Cum pot să folosesc asta? Din cauza acestui lucru, cu ce voi putea contribui pentru ceilalţi?"** Aceste întrebări sunt ceea ce creează diferenţa de destine: „De ce eu?" produce rareori un rezultat pozitiv, în timp ce „Cum pot să folosesc asta?" ne poartă de obicei în direcţia transformării dificultăţilor noastre într-o forţă care ne impulsionează să facem lumea şi pe noi înşine mai buni. Mitchell şi-a dat seama că faptul de a fi rănit, furios şi nemulţumit nu avea să-i schimbe viaţa, aşa că în loc să privească la ceea ce nu mai avea, el şi-a spus: *„Ce am în continuare? Cine sunt eu cu adevărat? Oare eu sunt doar corpul meu sau sunt ceva mai mult? De ce sunt capabil acum, chiar mai mult ca înainte?"*

După accidentul său cu avionul, în timp ce se afla la spital şi era paralizat de la brâu în jos, el a întâlnit o femeie incredibil de atractivă, o asistentă pe nume Annie. Având toată faţa arsă, având corpul paralizat de la brâu în jos, el a avut îndrăzneala să întrebe: „Cum aş putea să obţin o întâlnire cu ea?" Amicii săi i-au spus: „Eşti nebun. Te amăgeşti singur." Dar un an şi jumătate mai târziu, el şi Annie se aflau într-o relaţie şi astăzi ea este soţia lui. Aceasta este

frumusețea faptului de a pune întrebări însuflețitoare: acestea ne aduc o resursă de neînlocuit: răspunsuri și soluții.

Întrebările determină tot ceea ce faci în viață, de la aptitudinile tale până la relațiile și la veniturile tale. Spre exemplu, numeroase persoane nu reușesc să se implice complet într-o relație pur și simplu deoarece continuă să pună întrebări care creează îndoieli: „Dar dacă există cineva mai bun? Dacă mă implic complet acum și pierd ocazii?" Întrebări care te privează de foarte multă putere! Acestea alimentează temerea că alternativele vor fi întotdeauna mai bune și te împiedică să te poți bucura de ceea ce ai deja în viața ta. Uneori, tocmai persoanele acestea distrug relațiile pe care ajung într-un final să le aibă, cu și mai multe întrebări groaznice: „Cum de îmi faci *mereu* asta? De ce nu mă apreciezi? Dacă aș pleca chiar acum — cum te-ar face să te simți asta?" Compară asta cu întrebările „Cum de am fost atât de norocos încât să te am pe tine în viața mea? Ce iubesc eu cel mai mult la soțul meu sau soția mea? Cu cât vor fi mai bogate viețile noastre ca urmare a relației noastre?"

Gândește-te la întrebările pe care ți le pui ție însuți de obicei în domeniul finanțelor. Invariabil, dacă o persoană nu se descurcă bine financiar, asta se întâmplă deoarece aceasta creează foarte multă teamă în viața sa — teamă care o împiedică să investească sau să-și controleze finanțele de la bun început. Aceasta pune întrebări de felul „Ce jucării vreau chiar acum?" în loc de „De ce plan am nevoie pentru a-mi realiza obiectivele financiare supreme?" Întrebările pe care le pui vor determina unde te focalizezi, cum gândești, cum te simți și ce faci. Dacă vrem să ne schimbăm finanțele, trebuie să ne raportăm la niște standarde mai înalte, să ne schimbăm crezurile despre ceea ce este posibil și să elaborăm o strategie mai bună. Unul dintre lucrurile pe care le-am remarcat modelând câțiva dintre giganții financiari ai zilei de azi este că aceștia pun în mod constant întrebări diferite de cele ale maselor — întrebări care se opun chiar și „înțelepciunii" financiare acceptate în cea mai mare parte.

În momentul de față, nu poate fi negat faptul că Donald Trump trece prin dificultăți financiare. Cu toate acestea, timp de aproape

un deceniu, el a fost în mod evident un lider economic. Cum a făcut-o? Au existat numeroşi factori, dar unul în legătură cu care practic toată lumea este de acord este că în anii şaptezeci, când oraşul New York se confrunta cu falimentul şi majoritatea dezvoltatorilor îşi făceau griji din cauza unor întrebări de felul: „Cum vom supravieţui noi dacă oraşul se scufundă?" Trump a pus o întrebare unică: „Cum mă pot îmbogăţi în timp ce toată lumea se teme?" Această întrebare l-a ajutat să influenţeze multe dintre deciziile sale din afaceri şi e limpede că l-au condus în poziţia de dominaţie economică de care s-a bucurat.

Trump nu s-a oprit acolo. El a pus de asemenea o altă întrebare grozavă, una pe care ar fi bine să o imităm înainte de a realiza orice investiţie financiară. După ce se convingea că un proiect are un potenţial extraordinar pentru câştiguri economice, el întreba apoi: „Care este partea proastă? Care este cel mai rău lucru care se poate întâmpla şi căruia eu pot să-i fac faţă?" Crezul lui era că dacă ştie că poate să facă faţă scenariului pentru cel mai rău caz, atunci ar trebui să facă afacerea pentru că partea bună avea să meargă de la sine. Deci, ce s-a întâmplat dacă a pus întrebări atât de perspicace?

Trump a combinat afaceri pe care nimeni altcineva nu le-ar fi luat în considerare pe parcursul acelor vremuri dificile economic. El cumpărase vechea clădire Commodore şi o transformase în Grand Hyatt (primul său succes economic major). Iar când evoluţia lucrurilor a urmat o altă direcţie, el a câştigat mult. Cu toate acestea, în cele din urmă, a ajuns să se confrunte cu dificultăţi economice majore. De ce? Mulţi spun că a schimbat lucrurile pe care se focaliza când făcea investiţii. El a început să pună întrebări de felul: „Ce mi-ar face plăcere să deţin?" în loc de „Care este cea mai profitabilă afacere?" Mai rău, unii spun că Trump a început să creadă că este invincibil şi, prin urmare, a încetat să-şi mai pună acele întrebări cu „partea proastă." Este posibil ca această simplă schimbare în procedura sa de evaluare — în întrebările pe care şi le adresa lui însuşi — să-l fi costat o bună parte din avere. **Nu uita, nu doar întrebările pe care le pui îţi influenţează destinul, ci şi cele pe care nu reuşeşti să le pui.**

Dacă există un lucru pe care l-am învăţat căutând crezurile şi strategiile centrale ale minţilor geniale din ziua de azi, acela este că **evaluările superioare creează o viaţă superioară.** Cu *toţii* avem capacitatea de a evalua viaţa la un nivel care produce rezultate remarcabile. La ce te gândeşti când auzi cuvântul „geniu"? Dacă eşti ca mine, ceea ce-ţi vine imediat în minte este fotografia lui Albert Einstein. Dar cum a reuşit Einstein să treacă dincolo de educaţia sa nereuşită din liceu, spre tărâmul gânditorilor cu adevărat măreţi? Cu siguranţă că asta s-a întâmplat deoarece a pus întrebări formulate într-o manieră supremă.

Cum Einstein a fost primul care a explorat ideea de relativitate a spaţiului şi timpului, el a întrebat: „Este posibil ca lucrurile ce par simultane să nu fie aşa în realitate?" Spre exemplu, dacă eşti la câţiva kilometri distanţă de un boom sonic, îl auzi exact în momentul în care se produce în spaţiu? Einstein a presupus că nu îl auzi atunci, că lucrul pe care îl percepi desfăşurându-se în momentul respectiv nu are loc *realmente* atunci, ci de fapt s-a petrecut cu o clipă în urmă. În viaţa de zi cu zi, a raţionat el, timpul este relativ în funcţie de felul în care îţi ocupi mintea.

Einstein a spus cândva: „Atunci când un bărbat stă cu o fată drăguţă timp de o oră, i se pare asemenea unui minut. Dar lasă-l să stea pe o plită încinsă timp de un minut şi acesta va fi mai lung decât orice oră. Aceasta este relativitatea." A mers mai departe cu teoriile în domeniul fizicii şi, crezând că viteza luminii este constantă, el s-a surprins întrebându-se: „Dar dacă am putea să încărcăm lumină la bordul unei rachete? Viteza sa ar creşte în cazul acesta?" În demersul său pentru a răspunde la aceste întrebări fascinante şi la altele asemenea lor, Einstein şi-a postulat renumita teorie a relativităţii.

Important este să nu încetezi să pui întrebări. Curiozitatea are propria sa raţiune pentru a exista. Omul nu se poate abţine să nu simtă veneraţie atunci când contemplă misterele eternităţii, ale vieţii, ale structurii superbe a realităţii. Este suficient dacă acesta încearcă doar să

înțeleagă câte puțin din acest mister în fiecare zi. Să nu-ți pierzi niciodată curiozitatea sacră.

— Albert Einstein

Distincțiile puternice pe care le-a făcut Einstein și-au avut sursa într-o serie de întrebări. Erau simple? Da. Erau puternice? Absolut. **Tu ce forță ai putea să descătușezi punând întrebări la fel de simple, dar puternice?** Indiscutabil, întrebările sunt un instrument magic care îi permit duhului din mințile noastre să ne îndeplinească dorințele; acestea sunt semnalul de alarmă pentru capacitățile noastre gigantice. Acestea ne permit să ne îndeplinim dorințele doar dacă le prezentăm sub forma unei solicitări specifice și bine gândite. **O calitate veritabilă a vieții își are sursa în întrebări fundamentate și de calitate.** Nu uita, creierul tău, la fel ca duhul, îți va da orice îi vei cere. Așa că ai grijă la ceea ce pretinzi — indiferent de lucrul pe care îl cauți, îl vei găsi.

Așa că, dacă avem toată această putere în mintea noastră, de ce nu sunt mai mulți oameni „fericiți, sănătoși, bogați și înțelepți"? De ce sunt frustrați atât de mulți oameni, simțindu-se ca și cum nu există niciun răspuns în viețile lor? Un răspuns este că atunci când pun întrebări, le lipsește siguranța care determină răspunsurile să vină la ei și, cel mai important, nu reușesc să-și pună lor înșiși în mod conștient întrebări însuflețitoare. Ei calcă în picioare acest proces important fără vreo prevedere sau sensibilitate față de puterea de care abuzează sau pe care nu reușesc să o aprindă prin lipsa lor de credință.

Un exemplu clasic pentru asta este o persoană care vrea să slăbească și „nu poate." Nu este vorba că nu poate: este vorba de faptul că planul său actual de a evalua ce să mănânce nu o ajută. Aceasta pune întrebări de felul „Ce m-ar face pe mine să mă simt complet sătulă?" și „Care este cea mai dulce și mai copioasă mâncare la care am acces?" Asta o va face să aleagă mâncăruri pline de grăsime și zahăr—o garanție pentru și mai multă nefericire. Dacă în loc de asta ar pune întrebări cum ar fi: „Ce m-ar hrăni cu adevărat?" „Care

ar fi mâncarea ușoară pe care o pot mânca și care îmi va da energie?" „Oare asta mă va curăța sau mă va bloca?" Chiar mai bine de atât, aceasta ar putea să întrebe: „Dacă mănânc asta, la ce va trebui să renunț pentru a-mi putea realiza în continuare obiectivele? Care este prețul final pe care îl voi plăti dacă nu opresc acest capriciu acum?" Punând întrebări similare cu acestea, persoana aceea va asocia durere mâncatului excesiv și comportamentul i se va schimba imediat.

Pentru a-ți schimba viața în bine, trebuie să-ți schimbi întrebările uzuale. Nu uita, tiparele întrebărilor pe care le pui în mod constant vor crea fie slăbiciune, fie delectare, indignare sau inspirație, nefericire sau magie. Pune întrebările care îți vor înălța spiritul și care te vor propulsa pe calea excelenței omenești.

CUM FUNCȚIONEAZĂ ÎNTREBĂRILE

Întrebările realizeză trei lucruri specifice:

1. Întrebările schimbă imediat lucrurile pe care ne focalizăm și, prin urmare, modul în care ne simțim. Dacă insiști să pui întrebări de felul „Cum se face că sunt atât de deprimat?" sau „De ce nu mă place nimeni?" tu te vei focaliza pe, vei căuta și vei găsi referințe care să sprijine ideea că există un motiv pentru care te simți deprimat și neiubit. Ca urmare, vei rămâne în acele stări lipsite de resurse. Dacă în loc de asta te întrebi: „Cum îmi pot schimba starea astfel încât să mă simt fericit și mai atractiv?", te vei concentra pe soluții. Chiar dacă inițial creierul tău răspunde: „Nu pot să fac nimic", dar tu perseverezi ca Stanislavsky Lech sau W. Mitchell cu un sentiment al siguranței și al așteptării în ciuda a toate, atunci vei primi în cele din urmă răspunsurile de care ai nevoie și pe care le meriți. Vei găsi motive autentice pentru a te simți mai bine și pe măsură ce te vei focaliza pe acestea, starea ta emoțională le va urma imediat.

Există o diferenţă mare între o afirmaţie şi o întrebare. Atunci când îţi spui ţie însuţi: „Sunt fericit; sunt fericit; sunt fericit", lucrul acesta s-ar putea să te facă să te simţi fericit dacă generezi suficientă intensitate emoţională, îţi schimbi fiziologia şi, în felul acesta, starea. Dar în realitate poţi să faci afirmaţii toată ziua fără să schimbi cu adevărat felul în care te simţi. Ceea ce va schimba cu adevărat felul în care te simţi este *să întrebi*: „Din ce motiv sunt eu fericit acum? Din ce motiv *aş putea* să fiu fericit dacă aş vrea să fiu? Cum m-ar face să mă simt lucrul acela?" Dacă vei continua să pui întrebări ca acestea, vei găsi referinţe adevărate care te vor determina să începi să te focalizezi pe motivele care există într-adevăr ca tu să te simţi fericit. Vei fi sigur că eşti fericit.

În loc să „îţi dea doar curaj", întrebările îţi furnizează *motive* concrete *pentru a simţi* emoţia. **Noi doi putem schimba felul în care ne simţim într-o clipă, schimbându-ne pur şi simplu focalizarea.** Cei mai mulţi dintre noi nu conştientizează puterea managementului memoriei. Nu-i aşa că tu ai momente preţioase din viaţa ta care te-ar face imediat să te simţi minunat în momentul de faţă dacă te-ai concentra asupra lor şi te-ai gândi la ele? Poate că e vorba de naşterea unui copil, de ziua nunţii tale sau prima ta întâlnire. Întrebările sunt ghidul către aceste momente. Dacă îţi pui ţie însuţi întrebări cum ar fi: „Care sunt cele mai preţioase amintiri ale mele?" sau „Ce este cu adevărat măreţ în viaţa mea chiar acum?" şi poţi reflecta în mod serios la întrebare, vei începe să te gândeşti la experienţe care te fac să te simţi absolut fenomenal. Şi, în acea stare emoţională fenomenală, tu nu doar că te vei simţi mai bine, ci vei putea, de asemenea, să contribui mai mult pentru cei din jurul tău.

Dificultatea, după cum probabil ai ghicit, este că cei mai mulţi dintre noi suntem pe pilot automat. Nereuşind să controlăm în mod conştient întrebările obişnuite pe care le punem, noi ne limităm drastic anvergura emoţională şi astfel, abilitatea de a folosi resursele aflate la îndemână. Soluţia? Aşa cum am discutat în Capitolul 6, primul pas este să devii conştient de ceea ce vrei şi să descoperi vechiul tău tipar limitativ. Obţine efect de pârghie, întreabă-te:

„Dacă nu schimb asta, care este prețul suprem? Cât mă va costa asta pe termen lung?" sau „Cum va fi transformată întreaga mea viață dacă aș face asta chiar acum?"; întrerupe tiparul (dacă ai simțit vreodată durere, apoi ți-a fost distrasă atenția și nu ai mai simțit-o, știi cât de eficace este asta); creează o nouă alternativă însuflețitoare cu un set de întrebări mai bune; și după aceea, condiționează-le prin repetiție până devin o parte constantă a vieții tale.

O APTITUDINE PENTRU PUTERE

Deprinderea de a pune întrebări însuflețitoare în momente de criză este o aptitudine esențială care m-a salvat în unele dintre cele mai dificile momente din viața mea. Nu voi uita niciodată momentul în care l-am descoperit pe un fost asociat susținând un seminar și arogându-și merite pentru un material pe care îl elaborasem eu, cuvânt cu cuvânt. Primul meu impuls a fost să întreb lucruri de felul: „Cum îndrăznește!? Cum poate să aibă tupeul să facă așa ceva?", dar mi-am dat seama curând că dacă mă implic în genul acesta de întrebări fără răspuns nu voi reuși decât să mă ațâț singur, creând un cerc vicios din care nu părea să existe vreo scăpare. Tipul făcuse ce făcuse — mi-am dat seama că ar trebui să le permit avocaților mei să aplice principiul durere-plăcere pentru a-l pune pe drumul cel bun — așa că de ce ar fi trebuit să rămân și eu într-o stare de furie în acest interval? M-am hotărât să merg mai departe și să mă bucur de viața mea, dar câtă vreme continuam să întreb „Cum a putut să-mi facă asta?", rămâneam în această stare negativă. Cea mai rapidă cale de a-mi schimba starea ar fi aceea de a pune o serie de întrebări noi. Așa că m-am întrebat în sinea mea: „Ce respect eu la tipul acesta?" La început, creierul meu a țipat „Nimic!", dar apoi am întrebat: „Ce *aș putea* să respect la el dacă aș vrea?" și în cele din urmă am găsit un răspuns: „Ei bine, trebuie să recunosc că nu stă degeaba, pasiv; *cel puțin* folosește ceea ce l-am învățat eu!" Asta m-a făcut să râd și mi-a întrerupt cu siguranță tiparul,

dându-mi posibilitatea să-mi schimb starea, să-mi reevaluez opțiunile și să mă simt bine în legătură cu urmărirea lor.

Una dintre căile pe care am descoperit-o de a-mi îmbunătăți calitatea vieții este aceea de a **urma modelul întrebărilor uzuale ale oamenilor pe care îi respect cu adevărat.** Dacă găsești pe cineva care este extrem de fericit, pot să-ți garantez că există un motiv. Acela este că persoana respectivă se concentrează în mod constant asupra lucrurilor care o fac fericită și asta înseamnă că ea pune întrebări despre fericire. Descoperă-i întrebările, folosește-le și vei începe să te simți la fel cum se simte ea.

Există unele întrebări pe care pur și simplu nu le vom lua în considerare. Spre exemplu, Walt Disney a refuzat să discute orice întrebare care punea la îndoială dacă organizația sa ar putea să aibă succes sau nu. Dar asta nu înseamnă că cel care a creat Regatul Magic nu se folosea de întrebări în feluri mai ingenioase. Bunicul meu, Charles Shows, a fost scenarist la Disney înainte să plece să lucreze cu Hanna-Barbera, creând personaje de desene animate ca Yogy Bear și Huckleberry Hound. Unul dintre lucrurile pe care mi le-a povestit a fost că de fiecare dată când lucrau la un proiect sau scenariu nou, Disney avea un fel unic de a solicita idei. El marca un perete întreg pe care urma să expună proiectul, scenariul sau ideea și toată lumea din companie trecea pe acolo și scria răspunsuri pentru întrebarea „Cum putem să îmbunătățim asta?" Ei scriau soluție după soluție, acoperind peretele cu sugestii. Apoi, Disney examina răspunsurile tuturor la întrebarea pe care o pusese. În felul acesta, Walt Disney accesa resursele fiecărei persoane din compania sa și după aceea producea rezultate corespunzătoare acelei calități a ideilor.

Răspunsurile pe care le primim depind de întrebările pe care suntem dispuși să le punem. Spre exemplu, dacă te simți foarte furios și cineva spune: „Ce este grozav la asta?," este posibil ca tu să nu fii dispus să răspunzi. Dar dacă prețuiești mult acțiunea de a învăța, s-ar putea să fii dispus să răspunzi propriilor tale întrebări ca: „Ce pot să învăț din această situație? Cum pot utiliza această situație?"

Dorința ta de a găsi distincții noi te va determina să-ți faci timp să răspunzi întrebărilor tale și făcând asta, tu îți vei schimba focalizarea, starea și rezultatele pe care le obții.

Adresează-ți ție însuți câteva întrebări care oferă putere chiar acum. **Pentru ce lucru din viața ta ești cu adevărat fericit chiar acum? Ce este cu adevărat grozav în viața ta astăzi? Pentru ce ești cu adevărat recunoscător?** Ia o pauză pentru a te gândi la răspunsuri și observă cât de bine te simți știind că ai motive întemeiate să te simți grozav, acum.

2. Întrebările schimbă ceea ce ștergem. Ființele umane sunt niște „ființe ale ștergerii" minunate. Există milioane de lucruri care se petrec în jurul meu și al tău și asupra cărora putem să ne focalizăm chiar acum, de la sângele care ne curge prin urechi până la vântul care poate ne atinge ușor brațele. Cu toate acestea, ne putem focaliza în mod conștient doar pe un număr mic de lucruri simultan. *Inconștient*, mintea poate să facă tot felul de lucruri, dar conștient, avem o limită în ceea ce privește numărul de lucruri pe care ne putem concentra simultan. Așadar, creierul își petrece o bună bucată din timp încercând să aranjeze în ordinea importanței lucrurile la care să fie atent și, mai important, lucrurile cărora *nu* le va da atenție sau ce să „șteargă."

Dacă te simți într-adevăr trist, există un singur motiv: asta se întâmplă pentru că *tu ștergi toate motivele pentru care ai putea să te simți bine.* Și dacă te simți bine, asta se întâmplă pentru că tu ștergi toate lucrurile rele pe care ai putea să te focalizezi. Așa că atunci când pui cuiva o întrebare, tu schimbi lucrul pe care se focalizează și lucrurile pe care le șterge. Dacă cineva te întreabă: „Tu ești la fel de frustrat ca mine în legătură cu proiectul acesta?", chiar dacă nu erai nemulțumit înainte, ai putea să începi să te focalizezi asupra lucrurilor pe care le ștergeai anterior și ai putea începe și tu să te simți prost. Dacă cineva te întreabă: „Ce este într-adevăr oribil în viața ta?" *atunci tu ai putea fi silit să răspunzi, indiferent cât de ridicolă este întrebarea.* Dacă nu-i răspunzi conștient, întrebarea poate să-ți rămână inconștient în minte.

Dimpotrivă, dacă eşti întrebat: „Ce este într-adevăr grozav în viaţa ta?" şi continui să te focalizezi asupra răspunsului, este posibil să te surprinzi pe tine însuţi simţindu-te excelent imediat. Dacă cineva spune: „Ştii, proiectul acesta este chiar bun. Te-ai gândit vreodată la impactul pe care îl vom avea prin ceea ce am creat aici?" este posibil să devii inspirat de un proiect care părea laborios. Întrebările sunt laserul conştiinţei umane. Acestea ne concentrează focalizarea şi determină ceea ce simţim şi facem. Opreşte-te pentru o clipă şi în timp ce priveşti prin cameră, pune-ţi o întrebare: „Ce obiect din camera aceasta este maro?" Priveşte în jur şi zăreşte-l: maro, maro, maro. Acum, priveşte în jos. După ce îţi blochezi vederea periferică, gândeşte-te la toate lucrurile care sunt…verzi. Dacă te afli într-o cameră pe care o cunoşti foarte bine, probabil că poţi să faci asta cu uşurinţă, dar dacă te afli într-o cameră străină, sunt şanse mai mari să-ţi aminteşti mai multe obiecte maro decât verzi. Aşa că acum priveşte în jur şi observă ce este verde: verde, verde, verde. Observi mai mult verde de data asta? Din nou, dacă te afli într-un mediu nefamiliar, sunt sigur că răspunsul este da. Ce ne învaţă asta? Vom găsi orice vom căuta.

Aşa că, dacă eşti furios, una dintre cele mai bune întrebări pe care ţi le-ai putea adresa ţie însuţi este: *„Cum aş putea să învăţ din această problemă astfel încât asta să nu se mai întâmple niciodată?"* Acesta este un exemplu de întrebare de calitate, prin faptul că te va determina ca, pornind de la provocarea actuală, să găseşti resursele care te vor face să eviţi să mai ai parte de această durere în viitor. Câtă vreme nu pui această întrebare, tu ştergi posibilitatea ca această problemă să fie cu adevărat o oportunitate.

PUTEREA PRESUPOZIŢIEI

Întrebările au puterea să ne afecteze crezurile şi astfel, ceea ce considerăm posibil şi imposibil. Aşa cum am învăţat în Capitolul 4, punerea unor întrebări pătrunzătoare poate să slăbească picioarele de referinţă ale crezurilor care ne privează de putere, dându-ne

posibilitatea să le demolăm și să le înlocuim cu unele mai însufleţitoare. Dar ţi-ai dat seama că anumite cuvinte pe care le alegem şi chiar ordinea cuvintelor pe care le folosim într-o întrebare ne pot face ca nici măcar să nu luăm în considerare anumite lucruri în timp ce pe altele le considerăm de la sine înţelese? Aceasta este cunoscută ca puterea **presupoziției**, ceva de care ar trebui să fii foarte conştient.

Presupoziţiile ne programează să acceptăm lucruri care ar putea să fie sau să nu fie adevărate, şi ne pot fi livrate de alţii sau chiar de noi înşine, subconştient. Spre exemplu, dacă îţi pui ţie însuţi o întrebare ca: „De ce mă autosabotez mereu?" după ce un lucru s-a încheiat în mod dezamăgitor, te programezi singur pentru şi mai multe lucruri similare şi declanşezi o profeţie care se împlineşte pe sine. De ce? Pentru că, după cum am spus deja, creierul tău va produce docil un răspuns pentru orice îl vei întreba. Vei percepe că este de la sine înţeles că ai sabotat lucrurile pentru că te focalizezi pe *de ce* faci asta, nu pe *dacă* o faci.

Un exemplu s-a produs în alegerile prezidenţiale din 1988, imediat după ce George Bush a anunţat că Dan Quayle va fi vicepreşedintele său. Organizaţia unei televiziuni de ştiri a efectuat un sondaj la nivel naţional, cerându-le oamenilor să sune la un număr cu 900* pentru a răspunde la întrebarea: „Te deranjează că Dan Quayle s-a folosit de influenţa familiei sale pentru a intra în Garda Naţională şi a evita Vietnamul?" Presupoziţia evidentă încorporată desigur în această întrebare era că Dan Quayle s-a folosit într-adevăr de influenţa familiei sale pentru un avantaj incorect — un lucru care nu a fost niciodată dovedit. Cu toate acestea, oamenii au răspuns la asta ca şi cum ar fi fost un fapt împlinit. Ei nu *l-au pus* niciodată *sub semnul întrebării*, l-au acceptat pur şi simplu în mod automat. Mai rău, numeroşi oameni au sunat ca să spună că sunt extrem de supăraţi în legătură cu acest lucru. Faptul acesta nu a fost dovedit în niciun fel! Din nefericire, procesul acesta se întâmplă mult prea des; noi ne

* Prefixul pentru număr gratuit în Statele Unite ale Americii (n.red.)

facem asta tot timpul nouă înşine şi altora. Nu cădea în capcana de a accepta presupoziţiile care te privează de putere, indiferent că sunt ale tale sau ale altora. Găseşte referinţe pentru a sprijini noi crezuri care oferă putere.

3. Întrebările schimbă resursele care ne sunt disponibile. Eu am ajuns la un moment critic în viaţa mea cu cinci ani în urmă când m-am întors acasă după un program groaznic în turneu, pentru a descoperi că unul dintre asociaţii mei de afaceri a delapidat un sfert de milion de dolari şi mi-a îndatorat compania cu 758 000 de dolari. Întrebările pe care nu am reuşit să le pun de la început, când l-am angajat pe omul acesta, m-au adus în situaţia aceasta şi acum destinul meu depindea de noile întrebări pe care urma să le pun. Toţi consultanţii mei m-au informat că am o singură opţiune: va trebui să declar falimentul.

Ei au început imediat să pună întrebări ca: „Ce ar trebui să vindem prima dată? Cine le va spune angajaţilor?" Dar eu am refuzat să accept înfrângerea. Am hotărât ca, indiferent de ce va fi nevoie, să *găsesc o cale* de a-mi ţine compania pe picioare. Sunt şi acum în afaceri nu datorită sfaturilor grozave pe care le-am primit de la cei din jurul meu, ci pentru că am pus o întrebare mai bună: **„Cum pot să redresez situaţia?"**

Apoi, am pus o întrebare şi mai inspirată: „Cum pot să-mi redresez compania, să o duc la nivelul următor şi să o fac să aibă un efect mai puternic decât a avut vreodată în trecut?" Ştiam că dacă pun o întrebare mai bună, voi obţine un răspuns mai bun.

La început, nu am primit răspunsul pe care îl voiam. Iniţial, acesta a fost: „Nu există niciun fel de a redresa situaţia", dar am continuat să întreb cu intensitate şi speranţă. Mi-am transformat întrebarea în „Cum pot adăuga şi mai multă valoare şi să ajut şi mai multe persoane chiar şi atunci când dorm? Cum pot să ajung la oameni într-un fel care să nu fie limitat de prezenţa mea fizică?" Odată cu aceste idei a apărut şi ideea operaţiunii mele de franciză în care mai multe persoane mă puteau reprezenta pe cuprinsul ţării.

Tot din aceste întrebări, un an mai târziu am avut ideea de a produce o reclamă televizată, un răspuns pe care l-am primit de la aceeaşi întrebare arzătoare.

De atunci, noi am creat şi distribuit peste 7 milioane de casete în toată lumea. Pentru că am pus cu intensitate o întrebare, am primit un răspuns care m-a ajutat să creez relaţii cu persoane din toată lumea pe care altminteri nu aş fi avut nicio şansă să le întâlnesc, să le cunosc sau să le ating în vreun fel.

Îndeosebi în domeniul afacerilor, întrebările chiar deschid lumi noi şi ne oferă acces la resurse despre care altfel nu am fi ştiut că se află la dispoziţia noastră. La Ford Motor Company, preşedintele pensionat Donald Petersen era cunoscut pentru întrebările sale persistente: „Tu ce crezi? Cum ar putea fi îmbunătăţită slujba ta?" Odată, Petersen a pus o întrebare care cu siguranţă că a pus profitabilitatea Ford pe drumul spre succes. El l-a întrebat pe designerul Jack Telnack: „Îţi plac maşinile pe care le proiectezi?" Telnack a răspuns: „De fapt, nu, nu-mi plac." Şi apoi Petersen i-a pus întrebarea importantă: „De ce nu ignori tu conducerea şi proiectezi o maşină pe care ai vrea să o deţii?"

Designerul a avut încredere în cuvântul preşedintelui şi a început să lucreze la Fordul Thunderbird din 1983, o maşină care a inspirat modelele ulterioare de Taurus şi Sable. Până în 1987, sub conducerea maestrului întrebărilor Petersen, Ford a depăşit General Motors ca profitabilitate, iar în ziua de azi, Taurus se clasează printre cele mai bune maşini făcute vreodată.

Donald Petersen este un exemplu grozav de persoană care a utilizat cu adevărat puterea incredibilă a întrebărilor. Cu doar o întrebare, el a schimbat complet destinul Ford Motor Company. **Noi doi avem la dispoziţie aceeaşi putere în fiecare moment al zilei. În orice clipă, întrebările pe care ni le punem nouă înşine pot să influenţeze percepţia a cine suntem noi, ce putem să facem şi ce suntem dispuşi să facem pentru a ne împlini visurile.** Faptul că vei învăţa să controlezi conştient întrebările pe care le pui

te va aduce mai aproape de împlinirea destinului tău suprem decât aproape orice alt lucru pe care îl ştiu. Resursele noastre sunt adeseori limitate doar de întrebările pe care ni le punem nouă înşine.

Un lucru important de care să-ţi aminteşti este că întrebările pe care le vom lua în considerare sunt afectate de crezurile noastre. Mulţi oameni nu ar fi pus niciodată întrebarea „Cum pot redresa lucrurile?" pentru că pur şi simplu toţi cei din jurul lor le spuseseră că asta era imposibil. Ei aveau impresia că asta era o pierdere de timp şi energie din partea lor. Ai grijă să nu pui întrebări limitative, altfel vei primi răspunsuri limitative. Singurul lucru care îţi limitează întrebările este crezul tău despre ce este posibil. Un crez de bază care mi-a influenţat destinul personal şi profesional este că dacă voi continua să pun orice întrebare, voi primi un răspuns. Tot ceea ce avem de făcut este să creăm o întrebare mai bună şi vom căpăta un răspuns mai bun. Una dintre metaforele pe care le folosesc uneori este că viaţa este exact ca un joc de *Jeopardy!*[*]; toate răspunsurile sunt acolo — tot ceea ce ai de făcut tu este să găseşti întrebările corecte pentru a câştiga.

ÎNTREBĂRI CARE SOLUŢIONEAZĂ PROBLEME

Prin urmare, cheia constă în a elabora un tipar de întrebări constante, care îţi oferă putere. Noi doi ştim că indiferent în ce suntem implicaţi în vieţile noastre, vor exista ocazii când ne vom confrunta cu acele lucruri pe care le numim „probleme": obstacolele din calea progresului personal şi profesional. Fiecare persoană, indiferent de poziţia pe care a dobândit-o în viaţă, trebuie să se confrunte cu aceste „daruri" speciale.

Întrebarea nu este dacă vei avea parte sau nu de probleme, ci cum te vei ocupa de ele atunci când vor apărea. Noi toţi avem nevoie

[*] Emisiune TV americană tip concurs în care concurenţii trebuie să răspundă la întrebări din diverse domenii (n.red.)

de o manieră sistematică de a ne descurca cu provocările. Deci, dându-mi seama de puterea întrebărilor de a-mi schimba starea imediat și de a-mi asigura accesul la resurse și soluții, am început să intervievez oamenii și să-i întreb cum rezolvă problemele. Am descoperit că există anumite întrebări care par să fie constante într-o oarecare măsură. Iată o listă cu cele cinci întrebări pe care le folosesc în orice tip de problemă care apare și vă pot spune că acestea mi-au schimbat în mod absolut calitatea vieții. Dacă vei alege să le utilizezi, ele pot de asemenea să facă același lucru și pentru tine.

Nu voi uita niciodată una dintre primele dăți în care am folosit aceste întrebări pentru a-mi schimba starea. Se întâmpla după ce fusesem în turneu aproape 100 de zile din 120. Eram complet extenuat. Am găsit o grămadă de memo-uri „urgente" cărora trebuia să li se răspundă, venite de la directorii a numeroase dintre companiile mele și o listă cu peste 100 de apeluri telefonice pentru care trebuia să sun înapoi personal. Acestea nu erau telefoane de la persoane care voiau să mă viziteze, ci apeluri importante pentru unii dintre cei mai apropiați prieteni ai mei, parteneri de afaceri și membri ai familiei. Mi-am pierdut cumpătul pe loc! Am început să-mi pun mie însumi unele întrebări incredibil de debilitante: „Cum se face că nu am deloc timp? De ce nu mă lasă în pace? Ei nu înțeleg că nu sunt o mașină? De ce nu am niciodată noroc?" Îți poți imagina în ce fel de stare emoțională mă găseam în clipa aceea.

Din fericire, în toiul acesteia, m-am oprit. Mi-am spart tiparul și mi-am dat seama că dacă mă înfurii și mai tare, nu o voi îmbunătăți; asta avea să o înrăutățească. Starea mea mă făcea să pun întrebări groaznice. Aveam nevoie să-mi schimb starea punând câteva întrebări mai bune. Am apelat la lista mea cu întrebări pentru soluționarea problemelor și am început cu:

ÎNTREBĂRILE CARE SOLUȚIONEAZĂ PROBLEME

1. Ce este grozav la problema asta?
2. Ce nu este încă perfect?
3. Ce sunt dispus să fac pentru a o face să fie așa cum vreau?
4. Ce sunt dispus să nu mai fac pentru a o face să fie așa cum vreau?
5. Cum mă pot bucura de demers în timp ce fac ce este necesar pentru a o face să fie așa cum vreau?

1. „Ce este așa de grozav la problema asta?" Primul meu răspuns, ca de atât de multe ori înainte, a fost: „Absolut nimic!" Dar m-am gândit la asta preț de o clipă și mi-am dat seama că doar cu opt ani în urmă aș fi dat orice pentru a avea douăzeci de parteneri de afaceri și prieteni care să vrea să vorbească cu mine, cu atât mai puțin 100 de persoane cu un impact și un calibru național de felul acesta care erau reprezentate în această listă cu prieteni și parteneri de afaceri. Pe măsură ce mi-am dat seama de asta, am început să râd de mine însumi, asta mi-a spart tiparul și am început să mă simt recunoscător că existau atât de mulți oameni pe care îi respect și îi iubesc, care voiau să petreacă timp cu mine.

2. „Ce nu este încă perfect?" Evident că programul meu avea nevoie de ceva mai mult decât un reglaj fin. M-am simțit ca și cum nu aveam deloc timp pentru mine și viața mea era dezechilibrată. Observă presupoziția acestei întrebări: întrebând „Ce nu este încă perfect?" presupui în mod clar că lucrurile *vor* fi perfecte. Această întrebare nu doar că îți dă răspunsuri noi, dar te și calmează în același timp.

3. „Ce sunt dispus să fac pentru ca lucrurile să fie așa cum vreau?" Apoi, am hotărât că sunt dispus să-mi organizez viața și programul astfel încât acestea să fie mai echilibrate și eram dispus să preiau controlul și să învăț să spun „nu" anumitor lucruri. Mi-am dat de asemenea seama că trebuie să angajez un nou CEO pentru una dintre companiile mele, cineva care să poată face față unei părți

din volumul meu de muncă. Asta avea să-mi ofere mai multe momente speciale acasă și cu familia mea.

4. „Ce sunt dispus să nu mai fac pentru ca lucrurile să fie așa cum vreau?” Știam că nu mai pot să mă văicăresc și să mă plâng despre cât de nedrept era totul sau să mă simt abuzat atunci când oamenii chiar încercau să mă sprijine.

5. „Cum mă pot bucura de demers în timp ce fac ce este necesar pentru pentru ca lucrurile să meargă așa cum vreau?” Când am pus această ultimă și cea mai importantă întrebare, am căutat în jur un fel de a face efortul mai distractiv. M-am gândit: „Cum aș putea să mă distrez dând 100 de telefoane?” Faptul că stăteam acolo la biroul meu nu mi-a pus în mișcare forța mentală și emoțională. Apoi mi-a venit o idee: nu mai fusesem în jacuzzi-ul meu de șase luni. Mi-am pus repede pantalonii scurți de înot, mi-am luat computerul portabil și telefonul cu difuzor și m-am îndreptat spre jacuzzi. Mi-am instalat tabăra în grădina mea din spate și am început să dau telefoanele. Mi-am sunat câțiva dintre partenerii de afaceri în New York și i-am tachinat spunându-le: „Serios, e chiar așa de frig? Hmmm. Ei bine, nici aici în California nu ne e mai ușor, să știi. Eu stau aici în jacuzziul meu!” Ne-am distrat cu toții cu asta și am reușit să transform toată „corvoada” într-un joc. (Dar eram atât de zbârcit încât arătam de parcă aș fi avut în jur de 400 de ani când am ajuns la capătul listei mele!)

Jacuzziul acela este mereu în curtea mea din spate, dar poți observa că a fost nevoie de întrebarea potrivită pentru a-l descoperi ca resursă. Având în mod regulat în fața ta lista cu aceste cinci întrebări, ai un tipar pentru felul în care să tratezi problemele, care îți va schimba imediat focalizarea și îți va oferi acces la resursele de care ai nevoie.

Cel care nu poate să întrebe nu poate să trăiască.

— Vechi Proverb

Când ne trezim în fiecare dimineaţă ne punem întrebări. Atunci când se declanşează alarma, ce întrebare îţi pui ţie însuţi? Cumva: „Cum se face că trebuie să mă trezesc chiar acum?" „De ce nu sunt mai multe ore într-o zi?" „Dar dacă apăs butonul de amânare a alarmei încă o dată?" Şi, în timp ce intri la duş, ce te întrebi în sinea ta? „De ce trebuie să plec la serviciu?" „Cât de rău are să fie traficul astăzi?" „Ce fel de sarcini îmi vor fi trântite astăzi pe birou?" Dar dacă ai începe să pui în fiecare zi, în mod conştient, un tipar de întrebări care te-ar plasa în dispoziţia mentală potrivită şi care te-ar face să-ţi aminteşti cât eşti de recunoscător, de fericit şi de entuziasmat? Ce fel de zi crezi că ai avea, cu acele stări emoţionale pozitive pe post de filtru? Evident că ar afecta felul în care te simţi în legătură cu aproape orice.

Dându-mi seama de asta, am hotărât că am nevoie de un „ritual pentru succes" şi am creat o serie de întrebări pe care mi le pun mie însumi în fiecare dimineaţă. Când vine vorba de a-ţi pune ţie însuţi întrebări dimineaţa, partea frumoasă este că poţi să faci asta la duş, în timp ce te razi sau îţi usuci părul şi tot aşa. Oricum îţi pui deja întrebări, aşa că de ce nu ai pune întrebările potrivite? Mi-am dat seama că există anumite emoţii pe care trebuie să le cultivăm cu toţii pentru a fi fericiţi şi a avea succes ca indivizi. Altfel, ai putea să câştigi şi să te simţi de parcă ai pierde, dacă nu ţii socoteala sau nu-ţi faci timp ca să simţi cât de norocos eşti. Aşa că fă-ţi timp acum pentru a analiza următoarele întrebări. Opreşte-te pentru a simţi în profunzime emoţiile fiecăreia.

ÎNTREBĂRILE DE PUTERE ALE DIMINEȚII

Felul în care simțim viața se bazează pe lucrurile pe care ne focalizăm. Întrebările următoare sunt menite să te facă să simți mai multă fericire, entuziasm, mândrie, recunoștință, bucurie, angajament și iubire în fiecare zi a vieții tale. Nu uita, întrebările de calitate creează o viață de calitate.

Găsește două sau trei răspunsuri la toate aceste întrebări și simte-te complet asociat. Dacă ai dificultăți în a descoperi un răspuns, adaugă pur și simplu sintagma „aș putea." Exemplu: „Pentru ce *aș putea* să fiu fericit în viața mea acum?"

1. **Ce lucru din viața mea mă face fericit acum?**
   Ce anume mă face fericit în legătură cu asta? Cum mă face lucrul acela să mă simt?
2. **Ce lucru din viața mea mă entuziasmează acum?**
   Ce anume mă entuziasmează la asta? Cum mă face lucrul acela să mă simt ?
3. **Ce lucru din viața mea mă face să mă simt mândru acum?**
   Ce anume mă face să mă simt mândru de asta? Cum mă face lucrul acela să mă simt?
4. **Pentru ce lucru din viața mea de acum sunt recunoscător?**
   Ce anume mă face să mă simt recunoscător pentru asta? Cum mă face lucrul acela să mă simt?
5. **De ce lucru mă bucur cel mai mult chiar acum în viața mea?**
   Ce anume mă bucură la lucrul acesta? Cum mă face lucrul acela să mă simt?
6. **Față de ce sunt angajat în viața mea chiar acum?**
   Ce anume din asta mă face să fiu angajat? Cum mă face lucrul acela să mă simt?
7. **Pe cine iubesc eu? Cine mă iubește pe mine?**
   Ce anume referitor la asta mă face iubitor? Cum mă face lucrul acela să mă simt?

Seara, îmi pun uneori Întrebările Dimineții și uneori îmi pun trei întrebări suplimentare. Iată-le:

ÎNTREBĂRILE DE PUTERE ALE SERII

1. **Ce am dăruit eu astăzi?**
   În ce fel am fost un dăruitor astăzi?
2. **Ce am învățat astăzi?**
3. **Cum a contribuit ziua de azi la calitatea vieții mele sau cum pot să folosesc ziua de azi ca pe o investiție în viitorul meu?**

Opțional, repetă Întrebările Dimineții.

Dacă vrei cu adevărat să creezi o schimbare în viaţa ta, fă ca acestea să devină o parte a ritualului tău zilnic pentru succes personal. Punând în mod constant aceste întrebări, vei observa că îţi accesezi cele mai însufleţitoare stări emoţionale în mod regulat şi vei începe să creezi magistrale spre aceste emoţii ale fericirii, entuziasmului, mândriei, recunoştinţei, bucuriei, angajamentului şi iubirii. Vei observa destul de repede că atunci când îţi deschizi ochii, aceste întrebări se vor declanşa automat, doar din obişnuinţă şi tu te vei fi antrenat pe tine însuţi să pui genurile de întrebări care îţi vor da posibilitatea să ai parte de o bogăţie mai mare în viaţă.

OFERĂ DARUL ÎNTREBĂRILOR

După ce ai învăţat cum să pui întrebări însufleţitoare, îi poţi ajuta şi pe alţii, nu doar pe tine însuţi. Le poţi oferi în dar altor persoane. Odată, în New York City, m-am întâlnit cu un prieten şi partener de afaceri pentru un prânz. Un avocat literar remarcabil, l-am admirat pentru priceperea sa în afaceri şi pentru clientela pe care a atras-o începând din tinereţe. Dar în ziua aceea, el simţea că suferise o lovitură devastatoare — partenerul său părăsise firma, lăsându-l cu

cheltuieli uriaşe şi cu prea puţine idei pentru modul în care să redreseze situaţia.

Nu uita că el se focaliza pe stabilirea unui sens. În orice situaţie, te poţi focaliza pe ceea ce este debilitant sau pe ceea ce te face mai puternic şi, dacă vei căuta acel ceva, îl vei găsi. Problema era că el punea numai întrebări greşite: „Cum a putut partenerul meu să mă abandoneze aşa? Nu-i pasă? Nu-şi dă seama că asta îmi distruge viaţa? Nu înţelege că nu pot să fac asta fără el? Cum le voi explica eu clienţilor că nu mai pot rămâne în afaceri?" Toate aceste întrebări erau infestate de presupoziţii despre felul în care viaţa lui era distrusă.

Existau multe feluri în care puteam să intervin, dar am hotărât că aş putea să-i pun pur şi simplu câteva întrebări. Am spus: „Am creat de curând această tehnologie pe bază de întrebări şi atunci când am aplicat-o asupra mea, am descoperit că are un impact incredibil. M-a scos din nişte situaţii destul de dificile. Te deranjează dacă îţi pun câteva întrebări să văd dacă funcţionează pentru tine?" El a zis: „Mda, dar nu cred că mă va ajuta ceva în momentul acesta." Aşa că am început prin a-i pune Întrebările Dimineţii şi apoi Întrebările Care Soluţionează Probleme.

Am început cu: „Ce te face fericit? Ştiu că asta sună prostesc şi ridicol şi Pollyanna*, dar ce te face cu adevărat fericit?" Primul său răspuns a fost: „Nimic." Aşa că am zis: „Pentru ce ai putea să te simţi fericit chiar acum dacă ai vrea?" El a zis: „Soţia mea mă face foarte fericit, pentru că se descurcă foarte bine acum şi relaţia noastră este foarte apropiată." L-am întrebat: „Cum te simţi atunci când te gândeşti la cât de apropiat eşti de ea?" El a zis: „Este unul dintre cele mai incredibile daruri din viaţa mea." „Ea este o doamnă specială, nu-i aşa?" l-am întrebat eu. El a început să se focalizeze asupra ei şi să se simtă fenomenal.

---

* Trimitere la romanul cu acelaşi nume al scriitoarei Eleanor H. Porter, publicat in 1913, în care personajul principal se remarca prin optimismul exagerat (n.red.)

Ai putea să spui că eu doar îi distrăgeam atenţia. Nu, îl ajutam să se plaseze într-o stare mai bună şi, într-o stare mai bună poţi găsi moduri mai bune de a face faţă dificultăţilor. Prima dată trebuia să-i spargem tiparul şi să îl aducem într-un mediu emoţional pozitiv.

L-am întrebat ce altceva îl făcea fericit. El a început să vorbească despre cum *ar trebui* să fie fericit pentru că tocmai ajutase un scriitor să încheie primul său contract pentru o carte şi scriitorul era încântat. Mi-a spus că ar trebui să se simtă mândru, dar că nu se simţea. Aşa că eu l-am întrebat: „Dacă chiar te-ai simţi mândru, cum ai simţi asta?" El a început să se gândească la cât de grozav ar fi şi starea lui a început să se schimbe imediat. I-am zis: „Ce te face să te simţi mândru?" Mi-a spus: „Sunt cu adevărat mândru de copiii mei. Sunt atât de speciali. Nu doar că au succes în afaceri; lor chiar le pasă de oameni. Sunt mândru de persoanele care au devenit ca adulţi şi că sunt copiii mei. Fac parte din moştenirea mea." Eu am zis: „Cum te face asta să te simţi, să ştii că ai avut acel impact?"

Dintr-odată, bărbatul care mai devreme credea că viaţa sa se terminase a înviat. L-am întrebat pentru ce era el cu adevărat recunoscător. El a zis că era realmente recunoscător că reuşise să treacă prin momentele dificile din vremea în care era un tânăr avocat care încerca să aibă succes, că şi-a clădit cariera pornind de jos, că a trăit Visul American. Apoi, l-am întrebat: „Ce anume te entuziasmează cu adevărat?" El a răspuns: „În realitate, sunt entuziasmat că am chiar acum ocazia de a face o schimbare." Şi asta era prima oară când se gândise la asta, deoarece îşi schimbase starea atât de radical. L-am întrebat: „Pe cine iubeşti şi cine te iubeşte pe tine?" El a început să vorbească despre familia sa şi despre cât de incredibil de apropiaţi erau.

Aşa că l-am întrebat: „Ce este grozav în legătură cu plecarea partenerului tău?" El a zis: „Ştii, ceea ce ar putea să se dovedească grozav la asta este că urăsc să vin în New York. Îmi place să stau în casa mea din Connecticut." El a continuat: „Ce este grozav la asta este că am ocazia să privesc într-un fel nou." Asta a dat startul unui şir întreg de posibilităţi şi el a hotărât să înfiinţeze un birou nou în

Connecticut la nici cinci minute distanţă de casa lui, să-şi aducă fiul în afacere şi să aibă un serviciu de relaţii prin telefon, care să-i preia apelurile în Manhattan. A devenit atât de încântat, încât a hotărât să plece imediat şi să caute un birou nou.

Într-un interval de câteva minute, puterea întrebărilor şi-a făcut efectul. El a avut tot timpul resursele pentru a putea face faţă acestei probleme, dar întrebările debilitante pe care le pusese făcuseră ca puterea lui să fie inaccesibilă şi îl făcuseră să se vadă pe sine ca pe un bărbat bătrân care a pierdut tot ce a clădit. În realitate, viaţa îi făcuse un dar extraordinar, dar adevărul fusese şters până când a început să pună întrebări de calitate.

O PROBLEMĂ DE DESTIN

Una dintre persoanele mele preferate — şi unul dintre cei mai pasionaţi oameni pe care i-am întâlnit vreodată — este Leo Buscaglia, autor al cărţii *Love* (*Dragoste*) şi al multor altor cărţi remarcabile în domeniul relaţiilor umane. Unul dintre lucrurile care sunt grozave la el este persistenţa sa neîntreruptă de a-şi pune o întrebare pe care tatăl său i-a insuflat-o încă din copilărie. În fiecare zi, la masa de seară, tatăl său îl întreba: *„Leo, ce ai învăţat astăzi?"* Leo trebuia să aibă un răspuns şi chiar unul de calitate. Dacă nu învăţase ceva realmente interesant la şcoală în ziua aceea, el fugea şi lua enciclopedia pentru a învăţa ceva ce putea împărtăşi. El spune că până în ziua de astăzi nu pleacă la culcare până nu a învăţat ceva nou care să aibă valoare. Prin urmare, el îşi stimulează în mod constant mintea şi o bună parte din pasiunea şi iubirea lui pentru studiu şi-a avut sursa în această întrebare, pusă în repetate rânduri, începând cu zeci de ani în urmă.

Care sunt cele câteva întrebări care ţi-ar fi utile dacă ţi le-ai pune în mod regulat? Ştiu că două dintre preferatele mele sunt cele mai simple. Ele mă ajută să întorc în favoarea mea oricare dintre provocările care pot apărea în viaţa mea. Acestea sunt pur şi

simplu: „Ce este grozav la asta?" și „Cum pot folosi asta?" Atunci când întreb ce este grozav în orice situație, găsesc de obicei un sens puternic și pozitiv și când întreb cum pot folosi asta, pot lua orice provocare și o pot transforma într-un beneficiu. Deci, care sunt cele două întrebări pe care le poți utiliza pentru a-ți modifica stările emoționale sau pentru a primi resursele pe care le dorești cu adevărat? Adaugă două la întrebările standard de dimineață pe care ți le-am oferit deja și personalizează-le astfel încât să-ți satisfacă nevoile personale și emoționale.

Câteva dintre cele mai importante întrebări pe care le vom pune în viață noastră sunt: „Ce înseamnă cu adevărat viața mea?" „Față de ce mi-am luat eu în realitate angajamentul?" „De ce mă aflu eu aici?" și „Cine sunt eu?" Acestea sunt întrebări incredibil de puternice, dar dacă aștepți să primești răspunsul perfect, vei avea necazuri mari. Adeseori, primul răspuns emoțional, instinctiv, pe care îl primești la orice întrebare este cel în care ar trebui să ai încredere și pe baza căruia să acționezi. Acesta este ultimul punct pe care vreau să ți-l subliniez. **Există un punct în care trebuie să te oprești să pui întrebări, pentru a putea avansa.** Dacă vei continua să pui întrebări, vei fi nesigur și doar acțiunile sigure vor produce rezultate sigure. **La un moment dat, trebuie să te oprești din evaluare și să începi să acționezi.** Cum? Hotărăști în cele din urmă ce este cel mai important pentru tine, cel puțin pe moment, și îți folosești puterea personală pentru a merge până la capăt și pentru a începe să schimbi calitatea vieții tale.

Așa că dă-mi voie să-ți pun o întrebare. Dacă ar exista o acțiune pe care ai putea să o realizezi imediat pentru a schimba numaidecât calitatea emoțiilor și sentimentelor tale în absolut fiecare zi din viața ta, ai vrea să auzi despre ea? În cazul acesta, treci repede la…

9

VOCABULARUL SUCCESULUI SUPREM

Cuvântul potrivit este un agent puternic. De fiecare dată când dăm peste unul dintre aceste cuvinte foarte potrivite... efectul care rezultă este tot atât de fizic pe cât este de spiritual și instantaneu electrizant.

— Mark Twain

Cuvintele… Au fost folosite ca să ne facă să râdem și să plângem. Ele pot să rănească sau să vindece. Ele ne aduc speranță sau ruină. Prin cuvinte ne putem face simțite cele mai nobile intenții și ne putem face cunoscute cele mai adânci dorințe.

De-a lungul istoriei umane, cei mai mari conducători și gânditori ai noștri au folosit puterea cuvintelor pentru a ne transforma emoțiile, pentru a ne atrage de partea cauzei lor și pentru a influența cursul destinului. Cuvintele nu pot să creeze doar emoții, ele creează acțiuni. Și din acțiunile noastre curg rezultatele vieții noastre. Atunci când Patrick Henry a stat în fața colegilor săi delegați și a proclamat: „Nu știu ce drum ar putea să aleagă ceilalți; cât despre mine, dați-mi libertatea sau dați-mi moartea!", cuvintele sale au stârnit o controversă care a descătușat angajamentul intens al strămoșilor noștri de a lichida tirania care îi oprimase atâta timp.

Moștenirea privilegiată pe care o împărtășim noi doi, opțiunile pe care le avem astăzi pentru că trăim în această țară, au fost create

de oameni care au ales cuvinte ce aveau să influenţeze acţiunile generaţiilor viitoare:

> Când, în cursul evenimentelor umane, devine necesar pentru un popor să dizolve legăturile politice care l-au legat de un altul…

Această simplă Declaraţie de Independenţă, acest ansamblu de cuvinte, a devenit un instrument al schimbării pentru o naţiune.

Cu siguranţă că efectul cuvintelor nu este limitat la Statele Unite ale Americii. În timpul celui de-al Doilea Război Mondial, când însăşi supravieţuirea Marii Britanii era în joc, cuvintele unui singur om au contribuit la mobilizarea poporului englez. Cineva a spus cândva că Winston Churchill avea talentul unic de a trimite limba engleză la luptă. Vestitul său apel către britanici menit să facă din asta „cea mai mare realizare a lor" a avut ca urmare un curaj fără comparaţie şi a zdrobit iluzia lui Hitler despre invincibilitatea maşinii sale de război.

Majoritatea crezurilor sunt formate din cuvinte — şi pot fi schimbate tot prin intermediul cuvintelor. Felul în care era văzută egalitatea rasială în ţara noastră a fost cu siguranţă influenţat de acţiuni, dar acele acţiuni au fost inspirate de cuvinte pline de patos. Cine ar putea să uite chemarea lui Martin Luther King, Jr. în vreme ce-şi expunea viziunea: „Am un vis că într-o bună zi această naţiune se va ridica şi va trăi adevăratul sens al crezului său…"?

Mulţi dintre noi suntem perfect conştienţi de rolul puternic pe care cuvintele l-au jucat în istoria noastră, de puterea pe care o au marii oratori de a ne emoţiona, dar puţini dintre noi suntem conştienţi de *propria* noastră putere de a folosi aceleaşi cuvinte pentru a ne influenţa emoţional, de a ne provoca, de a ne încuraja şi de a ne întări spiritual, de a ne determina să acţionăm, să căutăm o bogăţie şi mai mare de la acest dar pe care îl numim viaţă.

O alegere eficace de cuvinte care să descrie experiența vieții noastre poate să ne intensifice cele mai însuflețitoare emoții. O alegere nefericită de cuvinte ne poate devasta la fel de sigur și la fel de rapid. Cei mai mulți dintre noi fac alegeri inconștiente prin cuvintele pe care le folosim; mergem ca somnambulii prin labirintul de posibilități disponibile nouă. **Dă-ți seama de puterea de care dispun cuvintele tale dacă pur și simplu le alegi cu înțelepciune.**

Ce dar reprezintă aceste simboluri simple! Noi transformăm aceste forme unice pe care le numim litere (sau sunete în cazul cuvântului vorbit) într-o tapițerie bogată și unică a experienței umane. Acestea ne oferă un vehicul pentru a ne exprima și a ne împărtăși experiențele cu ceilalți; cu toate astea, cei mai mulți dintre noi nu-și dau seama că **aceste cuvinte pe care le alegem de regulă influențează și felul în care comunicăm cu noi înșine și, prin urmare, ceea ce simțim.**

Cuvintele ne pot răni orgoliile sau ne pot înflăcăra inimile — putem schimba imediat orice experiență emoțională alegând pur și simplu noi cuvinte pentru a ne descrie nouă înșine ceea ce simțim. Totuși, dacă nu reușim să stăpânim cuvintele și dacă permitem ca alegerea lor să fie determinată doar de un obicei inconștient, am putea să ne denigrăm întreaga experiență de viață. Dacă descrii o experiență magnifică drept „destul de bună," textura bogată a acesteia va fi nivelată și aplatizată de felul tău limitat de a utiliza vocabularul. **Oamenii cu un vocabular sărac duc o viață emoțională săracă; oamenii cu vocabulare bogate au o paletă multi-nuanțată de culori cu care să-și descrie experiența, nu doar pentru ceilalți, ci și pentru ei înșiși.**

Totuși, majoritatea oamenilor nu sunt puși la încercare de *dimensiunea* vocabularului pe care îl înțeleg în mod conștient, ci mai degrabă de cuvintele pe care *aleg* să le folosească. De multe ori, noi utilizăm cuvintele ca pe niște „scurtături", dar aceste scurtături ne *păcălesc* adesea emoțional. Pentru a ne controla în mod conștient viețile, noi trebuie să ne evaluăm și să ne îmbunătățim în mod conștient vocabularul pentru a fi siguri că acesta ne trage în direcția

dorită și nu în cea pe care vrem să o evităm. Noi doi trebuie să ne dăm seama că limba noastră este plină de cuvinte care transmit o intensitate emoțională distinctă, pe lângă sensurile lor propriu-zise. Spre exemplu, dacă creezi un obicei de a spune că „urăști" diverse lucruri — îți „urăști" părul; îți „urăști" slujba; „urăști" faptul că ai ceva de făcut — crezi oare că asta amplifică intensitatea stărilor tale emoționale negative mai mult decât dacă ai utiliza o sintagmă ca „eu *prefer* altceva"?

Utilizarea cuvintelor cu încărcătură emoțională îți poate transforma ca prin farmec starea sau starea altcuiva. Gândește-te la cuvântul „cavalerism." Invocă acesta imagini diferite și are un impact emoțional mai mare decât cuvinte ca „politețe" sau „maniere de gentleman"? Știu că în cazul meu reușește. Cavalerismul mă face să mă gândesc la un brav cavaler în șaua unui armăsar alb, luptând pentru domnița sa cu părul ca pana corbului; transmite noblețe a spiritului, o mare masă rotundă în jurul căreia sunt așezați bărbați de onoare, toată etica arthuriană — pe scurt, miracolul Camelotului. Sau, cum se compară cuvintele „impecabil" și „integritate" cu „bine lucrat" sau „cinste"? Cuvintele „căutarea excelenței" au cu siguranță mai multă intensitate decât „încercarea de a îmbunătăți lucrurile."

Ani întregi am observat în mod nemijlocit puterea schimbării unui singur cuvânt-cheie în comunicarea cu cineva și am remarcat cum acest lucru schimbă imediat felul în care se simt oamenii — și adesea, felul în care se comportau ulterior. După ce am lucrat cu sute de mii de oameni, îți pot spune un lucru pe care îl cunosc fără vreo umbră de îndoială, un lucru care poate părea greu de crezut la prima vedere: **Schimbându-ți pur și simplu vocabularul obișnuit, adică acele cuvinte pe care le utilizezi în mod constant pentru a descrie emoțiile din viața ta, tu poți schimba imediat felul în care gândești, în care simți și în care trăiești.**

Experiența care a declanșat prima oară această revelație pentru mine s-a produs cu câțiva ani în urmă într-o întâlnire de afaceri. Eram cu doi bărbați, unul care fusese CEO-ul uneia dintre

companiile mele şi celălalt, un partener comun şi un bun prieten, iar pe la mijlocul întâlnirii noi am primit câteva veşti destul de neplăcute. O persoană cu care noi negociam încerca în mod clar „să obţină un avantaj incorect," încălcase integritatea înţelegerii dintre noi şi se părea că obţinuse avantajul. Ca să mă exprim moderat, asta mă înfuria şi mă supăra, dar chiar dacă fusesem implicat fără să vreau în situaţie, nu m-am putut abţine să nu observ cât de diferit răspundeau în faţa aceleiaşi informaţii cei doi bărbaţi de lângă mine.

CEO-ul meu îşi pirduse controlul, furios, în timp ce asociatul meu abia dacă era mişcat de situaţie. Cum era cu putinţă ca noi trei să fi auzit cu toţii de aceste acţiuni care ar fi trebuit să ne afecteze în mod egal, deoarece aveam cu toţii aceeaşi miză în negocieri, şi totuşi să reacţionăm în feluri radical diferite? Sincer să fiu, intensitatea reacţiei CEO-ului meu faţă de situaţie mi s-a părut chiar şi mie disproporţionată în raport cu ceea ce se întâmplase. El a continuat să vorbească despre cât de „furios" şi „turbat" era, în vreme ce faţa îi devenea roşie ca sfecla şi venele de pe fruntea şi gâtul său erau vizibil umflate.

Evident că el asocia exprimarea furiei fie cu eliminarea durerii, fie cu obţinerea plăcerii. Când l-am întrebat ce însemna pentru el să fie furios, de ce îşi permite lui însuşi să fie atât de iritat în legătură cu asta, el mi-a răspuns printre dinţii încleştaţi: „Dacă simţi furie, devii mai puternic şi atunci când eşti puternic, poţi realiza ceva — poţi să întorci orice în favoarea ta!" El privea emoţia furiei ca pe o resursă pentru a se debarasa de experienţa durerii şi pentru a căpăta plăcerea de a simţi că deţine controlul afacerii.

După aceea, am trecut la următoarea întrebare din mintea mea: De ce prietenul meu reacţiona în faţa situaţiei aproape fără niciun pic de emoţie? I-am spus: „Nu pari să fii deranjat de asta. Tu nu eşti supărat?" Şi CEO-ul meu a zis: „Nu te face FURIOS?" Prietenul meu a răspuns pur şi simplu: „Nu, nu merită să fii supărat pentru asta." În timp ce a zis asta, mi-am dat seama că în cei câţiva ani de când îl cunoşteam, nu l-am văzut niciodată să se supere foarte tare din

cauza *vreunui lucru*. L-am întrebat ce însemna pentru el să fie furios și mi-a răspuns: „Dacă te înfurii, pierzi controlul." „Interesant", mi-am spus. „Ce se întâmplă dacă pierzi controlul?" El a răspuns sec: „În cazul acesta, tabăra cealaltă câștigă."

Nu aș fi putut să cer mai mult contrast: o persoană asocia în mod evident plăcerea preluării controlului cu faptul de a deveni enervat, în timp ce cealaltă asocia durerea pierderii controlului cu aceeași emoție. **Comportamentul lor le oglindea în mod evident crezurile.** Am început să-mi analizez propriile sentimente. Iată ce credeam eu despre asta: Ani întregi am crezut că pot face față oricărui lucru dacă sunt furios, dar cred și că nu este nevoie să fiu furios pentru a reuși asta. Pot să fiu la fel de eficace într-o stare de fericire maximă. Prin urmare, eu nu evit enervarea — mă folosesc de ea dacă ajung în starea aceea — și nici nu o caut, din moment ce îmi pot accesa forța fără să fiu „furios". *Ceea ce mă interesa pe mine în realitate era diferența dintre cuvintele pe care le-am folosit cu toții pentru a descrie această experiență.* Eu folosisem cuvintele „enervat" și „supărat", CEO-ul meu folosise cuvintele „turbat" și „furios" și prietenul meu a spus că el era „puțin deranjat" de experiență. Nu mi-a venit să cred! *Deranjat?*

M-am întors spre el și am zis: „Asta este tot ceea ce simți, ești doar puțin deranjat? Trebuie să fii foarte enervat sau supărat din când în când." El a zis: „Nu prea. Este nevoie de foarte multe pentru a obține așa ceva și asta nu se întâmplă aproape niciodată." L-am întrebat: „Îți aduci aminte când Fiscul a luat un sfert de milion de dolari de la tine și era *greșeala lor?* Nu ți-au trebuit doi ani și jumătate ca să-ți iei banii înapoi? Asta nu te-a înfuriat teribil?" CEO-ul meu a intrat și el în discuție: „N-ai fost *LIVID* de supărare?" El a zis: „Nu, nu m-a supărat. Poate că am fost puțin iritat." *Iritat?* M-am gândit că acesta e cel mai prostesc cuvânt pe care l-am auzit vreodată! Eu nu aș fi folosit niciodată un cuvânt de felul acesta pentru a-mi descrie intensitatea emoțională. Cum putea acest om de afaceri bogat și de succes să-și vadă de treburi folosind un cuvânt ca „iritat" și să aibă încă o expresie serioasă pe față? Răspunsul este că el *nu-și*

păstra expresia serioasă! Aveam impresia că aproape că-i plăcea să vorbească despre lucruri care pe mine m-ar fi scos din minți.

Am început să mă întreb: „Dacă chiar aș folosi cuvântul acela pentru a-mi descrie emoțiile, cum aș începe să mă simt? Oare m-aș vedea pe mine însumi zâmbind pentru ce mă simțeam stresat înainte? Hmmm…", mi-am zis eu, „poate că asta justifică o mică investigație." Timp de câteva zile după aceea, am continuat să fiu intrigat de ideea de a folosi tiparele lingvistice ale prietenului meu pentru a vedea ce efect ar avea asupra intensității mele emoționale. Ce ar fi putut să se întâmple dacă atunci când m-aș fi simțit cu adevărat enervat, m-aș fi putut întoarce spre cineva spunând: „Asta chiar că mă *irită*!"? Am izbucnit în râs doar gândindu-mă la asta — era ridicol. M-am hotărât să fac o încercare, în joacă.

Prima mea ocazie de a o folosi a apărut când am ajuns la hotel după un lung zbor de noapte. Cum unul dintre angajații mei neglijase să-mi facă rezervare pentru locuri la hotel, am avut „privilegiul" de a sta la recepție vreme de cincisprezece sau douăzeci de minute, extenuat fizic și la limita pragului meu emoțional. Recepționerul s-a mișcat alene la biroul de cazări și a început să-mi tasteze numele cu un deget, în calculator, cu o viteză care ar fi exasperat chiar și un melc. Am simțit „puțină enervare" începând să se adune în mine, așa că m-am întors spre recepționer și am spus: „Știi, înțeleg că asta nu e vina ta, dar în momentul acesta sunt extenuat și trebuie să ajung repede în camera mea deoarece cu cât stau mai mult aici, cu atât mă tem că voi deveni puțin mai IRITAT."

Recepționerul s-a uitat la mine cu o expresie cumva perplexă și apoi a afișat un zâmbet. I-am zâmbit și eu; tiparul meu era spart. Vulcanul emoțional care se acumulase în interiorul meu s-a răcit instantaneu și după aceea, s-au întâmplat două lucruri. Mi-a făcut realmente plăcere să stau câteva clipe de vorbă cu recepționerul și el s-a mișcat mai repede. Oare simpla nouă etichetare a senzațiilor mele era suficientă pentru a-mi întrerupe tiparul și pentru a-mi schimba cu adevărat experiența? Era posibil să fie chiar așa de ușor? Ce concept!

Pe parcursul săptămânii următoare, mi-am testat în repetate rânduri noul cuvânt. De fiecare dată, am constatat că pronunţarea acestuia avea efectul de a-mi diminua pe loc intensitatea emoţională. Uneori mă făcea să râd, dar întotdeauna îmi înfrâna elanul supărării care mă purta spre o stare de enervare. După două săptămâni, nici măcar nu trebuia să depun efort pentru a utiliza cuvântul, acesta a devenit obişnuit. A devenit *prima* mea *opţiune* pentru a-mi descrie emoţiile şi am observat că nu mai intram deloc în stările acelea de enervare extremă. Am devenit din ce în ce mai fascinat de acest instrument peste care dădusem din întâmplare. Mi-am dat seama că schimbându-mi vocabularul uzual, îmi transformam experienţa; utilizam ceea ce mai târziu aveam să numesc **„Vocabular Transformaţional."** Treptat, am început să experimentez cu alte cuvinte şi am descoperit că dacă identific cuvinte care sunt suficient de puternice, îmi pot amplifica sau diminua instantaneu intensitatea, practic în legătură cu orice lucru.

Cum funcţionează acest proces în realitate? Gândeşte-te la el în felul acesta: imaginează-ţi că cele cinci simţuri ale tale transmit o serie de senzaţii creierului tău. Tu primeşti stimuli vizuali, auditivi, kinestezici, olfactivi şi gustativi şi aceştia sunt cu toţii traduşi de organele tale de simţ în senzaţii interne. După aceea, aceştia trebuie organizaţi în categorii. Dar cum ştim ce înseamnă imaginile, sunetele şi celelalte senzaţii? Unul dintre cele mai puternice feluri în care omul a învăţat să decidă rapid ce înseamnă senzaţiile, adică dacă este plăcere sau durere, este acela de a crea etichete pentru ele. Iar aceste etichete sunt ceea ce noi doi numim „cuvinte."

Iată provocarea: toate senzaţiile tale ajung la tine prin acest canal, ca o *senzaţie lichidă* turnată printr-o sită subţire în diferite matriţe numite cuvinte. Din dorinţa noastră de a lua decizii rapid, în loc să utilizăm toate cuvintele aflate la dispoziţia noastră şi să găsim cea mai potrivită şi exactă descriere, noi forţăm adesea experienţa într-un şablon care ne privează de putere. Noi creăm favoriţi uzuali: şabloane care ne influenţează şi ne transformă experienţa vieţii. Din nefericire, cei mai mulţi dintre noi nu au evaluat în mod

conştient impactul cuvintelor pe care ne-am obişnuit să le utilizăm. Problema apare atunci când începem să turnăm în mod constant orice formă de senzaţie negativă în şablonul unui cuvânt ca „furios", sau „deprimat", sau „umilit", sau „nesigur." Şi este posibil ca acest cuvânt să nu reflecte corect experienţa propriu-zisă. În clipa în care aşezăm acest şablon în jurul experienţei noastre, eticheta pe care o lipim de acesta *devine* experienţa noastră. Ceea ce era „un pic dificil" devine „devastator."

Spre exemplu, CEO-ul meu a folosit „furios," „livid" şi „turbat"; eu am folosit „enervat" sau „supărat"; şi când a venit vorba de prietenul meu, el şi-a turnat experienţa în şablonul lui de „iritat" şi „deranjat." Ceea ce este interesant este că eu am descoperit cum noi toţi folosim aceleaşi familii de cuvinte pentru a descrie o multitudine de experienţe frustrante. Noi doi trebuie să ştim că putem avea cu toţii aceleaşi senzaţii, dar felul în care le organizăm, adică şablonul sau cuvântul pe care îl folosim pentru ele, *devine experienţa noastră.* Mai târziu am descoperit că folosind şablonul prietenului meu (cuvintele „iritat" sau "deranjat") am putut să-mi modific numaidecât intensitatea experienţei. A devenit altceva. **Aceasta este esenţa Vocabularului Transformaţional: cuvintele pe care le ataşăm experienţei noastre *devin* experienţa noastră.** Astfel, noi trebuie să alegem în mod conştient cuvintele pe care le folosim pentru a descrie stările noastre emoţionale sau să îndurăm pedeapsa de a crea o durere şi mai mare decât ar fi într-adevăr justificat sau adecvat.

Pur şi simplu, cuvintele sunt folosite pentru a ne reprezenta în ce constă experienţa noastră de viaţă. În reprezentarea aceea, ele ne modifică percepţiile şi sentimentele. Nu uita, dacă trei persoane pot să aibă aceeaşi experienţă şi cu toate acestea una simte furie, alta simte enervare şi cea de-a treia simte că este deranjată, atunci este evident că senzaţiile sunt modificate de *traducerea fiecărei persoane*. Din moment ce cuvintele sunt instrumentul nostru primar de interpretare sau traducere, felul în care ne etichetăm experienţa schimbă imediat senzaţiile produse în sistemele noastre

nervoase. Noi doi trebuie să înțelegem că, într-adevăr, cuvintele creează un efect biochimic.

Dacă te îndoiești de asta, aș vrea să te gândești sincer dacă există sau nu cuvinte care ar stârni imediat o reacție emoțională în cazul în care ar fi folosite de cineva. Cum te simți dacă cineva îți aruncă o remarcă rasistă? Sau, spre exemplu, dacă cineva te-ar numi cu un cuvânt murdar, asta nu ți-ar schimba starea? Probabil că există o mare diferență între a fi numit de cineva „S.O.B."* și a-l auzi pe respectivul că articulează în detalii plastice sintagma pe care o abreviază aceste litere.

Nu ar produce asta un nivel diferit de tensiune în corpul tău comparativ cu situația în care te-ar numi un „înger"? Sau un „geniu"? Sau un „tip"? Cu toții asociem nivele extraordinare de durere anumitor cuvinte. Atunci când l-am intervievat pe dr. Leo Buscaglia, el mi-a împărtășit rezultatele unui studiu efectuat la o universitate din est, spre finele anilor cincizeci. Oamenii au fost întrebați: „Cum ați defini comunismul?" Un număr uluitor de respondenți erau terorizați până și de întrebare, dar nu erau mulți cei care îl puteau defini— ei nu știau altceva decât că era înfiorător! O femeie a mers până într-acolo încât a zis: „Păi, chiar nu știu ce înseamnă asta, dar ar fi bine să nu fie în Washington." Un bărbat a spus că știe tot ce trebuie să știe despre comuniști și anume că trebuiau *uci*și! Dar el nici măcar nu putea să explice ce erau aceștia. Nu poate fi negată puterea etichetelor de a stârni senzații și emoții.

Cuvintele formează firul pe care ne înșirăm experiențele

— Aldous Huxley

Pe măsură ce am început să explorez puterea vocabularului, m-am tot surprins pe mine însumi luptând cu ideea că un lucru atât de simplist precum schimbarea cuvintelor pe care le folosim ar putea să facă vreodată o diferență atât de radicală în desfășurarea vieții

* *Son of a bitch*, în traducere *fiu de cățea* (n.red.)

noastre. Dar când studiul meu asupra limbajului s-a intensificat, am dat peste câteva fapte surprinzătoare care au început să mă convingă: cuvintele chiar *filtrează* şi *transformă* complet experienţa. Spre exemplu, am descoperit că, potrivit cărţii *Compton's Encyclopedia*, engleza conţine cel puţin 500 000 de cuvinte şi de atunci am citit în alte surse că este posibil ca numărul total să fie aproape de 750 000 de cuvinte! Engleza are cu siguranţă cel mai mare număr de cuvinte dintre toate limbile contemporane de pe pământ, germana clasându-se pe un îndepărtat loc doi, ajungând la aproximativ jumătate din acel număr.

Ceea ce mi s-a părut atât de fascinant a fost că, dat fiind numărul imens de cuvinte pe care le-am putea folosi, **vocabularul nostru obişnuit este extrem de limitat.** Numeroşi lingvişti mi-au împărtăşit că vocabularul activ al unei persoane obişnuite conţine doar între 2000 şi 10 000 de cuvinte. Estimând în mod conservator că engleza conţine o jumătate de milion de cuvinte, asta înseamnă că noi folosim în mod regulat *doar între 0,5% şi 2% din limbă!* Care este tragedia şi mai mare? Dintre aceste cuvinte, cât de multe crezi că descriu emoţii? Eu am putut să identific peste 3000 de cuvinte referitoare la emoţiile umane parcurgând o serie de dicţionare de sinonime. Ceea ce m-a surprins a fost proporţia cuvintelor care descriu emoţii negative prin comparaţie cu cele pozitive. După numărătoarea mea, 1051 de cuvinte descriu emoţii pozitive, în timp ce 2086 descriu emoţii negative (aproape de două ori mai multe!). Doar ca un exemplu, am găsit 264 de cuvinte care descriu emoţia tristeţii— cuvinte cum ar fi „amărât," „mohorât," „cu inima grea," „irascibil," „tânguitor," „sfâşietor," „înlăcrimat," „melancolie"— şi cu toate acestea, doar 105 care să descrie voioşia, cum ar fi „lipsit de griji," „nepăsător," „exaltat", „în vervă" şi „plin de viaţă." Nu-i de mirare că oamenii se simt mai mult rău decât bine!

După cum ţi-am descris în Capitolul 7, atunci când participanţii la seminarul meu „Întâlnire cu destinul" îşi alcătuiesc lista de emoţii pe care le simt într-o săptămână, cei mai mulţi dintre ei descoperă doar în jur de o duzină. De ce? Din cauză că noi avem cu toţii

tendința de a simți aceleași emoții în repetate rânduri: anumite persoane au tendința de a se simți frustrate tot timpul, sau enervate, sau nesigure, sau speriate, sau deprimate. Unul dintre motive este că acestea folosesc în mod constant *aceleași* cuvinte pentru a-și descrie experiența. Dacă am examina mai critic senzațiile pe care le avem în corpurile noastre și am fi mai creativi în felul nostru de a evalua lucrurile, noi am putea atașa o etichetă nouă la experiența noastră și în felul acesta, ne-am schimba realitatea emoțională.

Îmi amintesc că am citit cu ani în urmă despre un studiu realizat într-o închisoare. Ca regulă, au constatat că atunci când deținuții simțeau durere, unul dintre puținele feluri prin care puteau comunica era acțiunea fizică — vocabularul lor limitat le limita gama emoțională, canalizând până și cele mai slabe senzații de discomfort în nivele ridicate de enervare violentă. Ce deosebire față de o persoană ca William F. Buckley, a cărui erudiție și stăpânire a limbii îi permit să zugrăvească un tablou atât de vast al emoțiilor și să-și reprezinte lui însuși o varietate de senzații! **Dacă vrem să ne schimbăm viețile și să ne influențăm destinul, noi trebuie să alegem conștient cuvintele pe care urmează să le folosim și trebuie să ne străduim constant să ne extindem nivelul de opțiune.**

Pentru a-ți oferi o perspectivă mai amplă, Biblia utilizează 7200 de cuvinte diferite; scrierile poetului și eseistului John Milton au cuprins 17 000; și se spune că William Shakespeare a folosit peste 24 000 de cuvinte în diferitele sale opere, 5 000 dintre acestea doar o singură dată. De fapt, el este responsabil de crearea sau inventarea multora dintre cuvintele englezești pe care le folosim în mod curent astăzi. Iată o listă cu doar câteva care ți s-ar putea părea interesante:

POTICNIREA DE VOCABULAR

Aici, luate din cartea *Brush Up Your Shakespeare* (*Pune-ți la punct cunoștințele despre Shakespeare*) de Michael Macrone, avem o serie de cuvinte puternice și care definesc stări, inventate de maestrul limbii engleze, Shakespeare.

uluială	a merita banii	sălbăticie
cel mai mare dușman	raza lunii	naufragiat
asasinat	înjositor	stea căzătoare
pătat de sânge	a negocia	a naște
fanfaron	iute de picior	a furișa
a susține o cauză	obscen	a se ciorovăi
fără inimă	olimpic	tainic
de ocară	pompă	a face pe grozavul
bogat în întâmplări	a consterna	încetineală
de neînțeles	a vomit	astrămoșesc
curtenie	cățelandru	a tortura
dușmănos	dinadins	domol
invulnerabil	certăreț	transcendență
vlăguit	sclipire	vorbăreț
lipsit de forță	nădejde	nepământesc
rizibil	neîndurător	câine de pază
lucios	cu obraji bucălați	scheunat
descreierat	de sacrificiu	caraghios
maiestuos		

Lingviștii au dovedit dincolo de orice îndoială că, din punct de vedere cultural, noi suntem influențați de limbă. Nu-i așa că are sens ca limba engleză să fie atât de orientată pe verb? Până la urmă, în cultura noastră noi suntem foarte activi și ne mândrim cu focalizarea noastră pe *acțiune*. Cuvintele pe care le utilizăm în mod constant afectează felul în care evaluăm și, prin urmare, felul în care gândim. Spre deosebire de cultura noastră, cea chineză pune foarte

mult preţ pe ceea ce nu se schimbă, un fapt care se reflectă în numeroasele dialecte caracterizate de o predominanţă a substantivelor, nu a verbelor. Din perspectiva lor, substantivele reprezintă lucruri care vor dura, în vreme ce verbele (ca acţiuni) azi sunt şi mâine nu mai sunt.

Din această cauză, este important să ne dăm seama că, într-adevăr, cuvintele ne influenţează crezurile şi au un efect asupra acţiunilor noastre. Cuvintele reprezintă materialul din care sunt decupate toate întrebările. Aşa cum am menţionat în ultimul capitol, schimbând un cuvânt dintr-o întrebare, putem schimba imediat răspunsul pe care îl vom primi pentru calitatea vieţii noastre. Cu cât am urmărit mai mult să înţeleg efectul cuvintelor, cu atât am devenit mai impresionat de puterea acestora de a influenţa emoţiile umane, nu doar în interiorul meu, ci şi în interiorul altora.

Dacă nu cunoşti forţa cuvintelor,
este imposibil să cunoşti oamenii.

— Confucius

Într-o zi, am început să-mi dau seama că această idee, pe cât era de simplă, nu era defel un lucru accidental, că Vocabularul Transformaţional era o realitate şi că, schimbându-ne cuvintele uzuale, noi avem puterea de a schimba literalmente tiparele emoţionale ale vieţilor noastre. Mai mult, noi puteam, aşadar, să ne modelăm acţiunile, direcţiile şi destinele supreme ale vieţilor noastre. Într-una din zile îi împărtăşeam aceste distincţii unuia dintre vechii mei prieteni, Bob Bays. Pe măsură ce făceam asta, puteam să-l văd luminându-se ca un pom de Crăciun. El a spus: „Wow! Mai am să-ţi dau o distincţie." El a început să-mi povestească despre o experienţă prin care trecuse de curând. Şi el, la rândul său, fusese în turneu, respectând un program intens şi satisfăcând solicitările tuturor celorlalţi. Când a ajuns în cele din urmă acasă, tot ceea ce voia să facă era să primească puţin „spaţiu." Are o casă pe malul oceanului, în Malibu, dar este un loc foarte mic, nu a fost gândită pentru a primi musafiri pe mai multe zile şi cu atât mai puţin trei sau patru.

Când a ajuns în pragul uşii, el a descoperit că soţia sa şi-a invitat fratele să stea cu ei şi că fiica sa, Kelly, care se presupunea că va rămâne două săptămâni în vizită, se hotărâse să rămână vreme de două luni. Pentru a înrăutăţi şi mai mult lucrurile, cineva îi stinsese aparatul video pe care el îl programase să înregistreze un meci de fotbal american pe care abia aştepta să-l vadă de mai multe zile! După cum îţi poţi imagina, el şi-a atins „pragul emoţional", iar când a aflat cine i-a închis aparatul video, şi anume fiica sa, el şi-a vărsat nervii pe ea, strigându-i toate înjurăturile la care se putea gândi. Aceasta era prima dată în viaţa lor când el îşi ridica vocea la ea şi cu atât mai puţin să folosească un limbaj de genul acela. Ea a izbucnit imediat în lacrimi.

Fiind martoră la această scenă, soţia lui Bob, Brandon, a izbucnit în hohote de râs. Cum asta era foarte departe de comportamentul obişnuit al lui Bob, ea a presupus că fusese o întrerupere de tipar considerabilă şi de proporţii. În realitate, şi-ar fi dorit el să fi fost o întrerupere de tipar. După ce ceaţa a început să se ridice, ea şi-a dat seama că el era cu adevărat furios, a devenit neliniştită, aşa că i-a oferit un feedback foarte preţios. I-a spus: „Bob, te comporţi atât de ciudat. Tu nu te porţi niciodată în felul acesta. Şi să ştii că am mai observat ceva: tu foloseşti întruna un anumit cuvânt pe care nu te-am auzit folosindu-l înainte. De obicei, când eşti stresat, tu spui că eşti *supraîncărcat,* dar în ultimul timp te-am auzit vorbind mereu despre cât de *copleşit* te simţi. Tu nu spui niciodată asta; *Kelly* foloseşte cuvântul acela, iar când o face, ea simte tocmai tipul acesta de furie şi se comportă foarte asemănător cu felul în care tocmai ai făcut-o tu."

„Wow," am început eu să mă gândesc în timp ce Bob îmi spunea povestea, **„Este posibil ca, atunci când adopţi vocabularul obişnuit al unei persoane, tu să începi să adopţi de asemenea şi tiparele sale emoţionale?"** Şi nu este încă şi mai adevărat atunci când îi împrumuţi nu doar cuvintele, ci, de asemenea, şi volumul, intensitatea şi tonalitatea?

La început a fost Cuvântul…

— Ioan 1:1

Sunt sigur că unul dintre motivele pentru care devenim adeseori asemănători persoanelor cu care ne petrecem timpul este că noi chiar adoptăm unele dintre tiparele lor emoţionale odată cu adoptarea unei părţi a vocabularului lor uzual. Oamenii care petrec un interval de timp cu mine se trezesc destul de repede folosind cuvinte cum ar fi „pasionat," „scandalos" şi „spectaculos" pentru a-şi descrie experienţele. Îţi poţi închipui diferenţa pe care o produce asta în stările lor pozitive prin comparaţie cu cineva care nu spune decât că se simte „în regulă"? Îţi poţi imagina felul în care utilizarea cuvântului „pasiune" te poate face să-ţi extinzi scara emoţională? Acesta este un cuvânt care transformă şi, pentru că îl folosesc constant, viaţa mea are mai multă sevă emoţională.

Vocabularul transformaţional ne poate permite să intensificăm sau să diminuăm orice stare emoţională, pozitivă sau negativă. Asta înseamnă că ne dă puterea să luăm sentimentele negative din vieţile noastre, să le scădem intensitatea până în punctul în care acestea încetează să ne mai deranjeze şi să ducem experienţele pozitive pe culmi şi mai înalte ale plăcerii şi ale puterii.

Mai târziu în ziua aceea, în timp ce eu şi Bob luam prânzul, am fost absorbiţi într-o serie de proiecte la care lucram împreună. La un moment dat, el s-a întors spre mine şi a zis: „Tony, nu pot să cred că cineva ar putea să devină vreodată plictisit." Eu am fost de acord. „Înţeleg la ce te referi. Pare nebunesc, nu-i aşa?" El a zis: „Mda, plictiseala nici măcar nu există în vocabularul meu." Chiar când a rostit asta, l-am întrebat. „Ce-ai zis tu acum? Plictiseala este un cuvânt care nu se găseşte în vocabularul tău… Îţi aminteşti că vorbeam despre asta mai devreme? Nu se află în vocabularul tău şi tu nu încerci sentimentul. Hmmm. Este posibil să nu simţim anumite emoţii din cauză că nu avem un cuvânt care să le reprezinte?"

CUVINTELE PE CARE LE ALEGI ÎN MOD CONSTANT ÎȚI VOR INFLUENȚA DESTINUL

Mai devreme am spus că felul în care reprezentăm lucruri în mintea noastră determină modul în care ne simțim în privința vieții. O distincție înrudită este că **dacă nu ai un fel de a reprezenta ceva, nu poți trăi acel lucru.** Deși este posibil să îți poți imagina ceva fără a avea un cuvânt pentru el sau ți-l poți reprezenta prin sunete sau senzații, nu putem nega că posibilitatea de a articula un lucru îi dă acestuia o dimensiune și o substanță suplimentare și, în felul acesta, un sentiment al *realității*. Cuvintele sunt un instrument de bază pentru a ne reprezenta nouă înșine lucrurile și, frecvent, dacă nu există niciun cuvânt, nu există niciun fel de a ne gândi la experiență. Spre exemplu, câteva limbi amerindiene nu au niciun cuvânt pentru „minciună" — pur și simplu, conceptul acela nu face parte din limba lor. Și nu face parte nici din gândirea sau din comportamentul lor. În absența unui cuvânt pentru el, conceptul nu pare să existe. De fapt, se pare că tribul Tasaday din Filipine nu are niciun cuvânt pentru „a antipatiza," „ură" sau „război" — ce idee!

Revenind la întrebarea mea inițială, dacă Bob nu se simte niciodată plictisit și dacă nu are cuvântul acela în vocabular, a trebuit să mă întreb mai departe: „Care ar fi un cuvânt pe care eu nu l-am folosit niciodată pentru a descrie felul în care mă simt?" Răspunsul pe care l-am găsit a fost „depresie." Pot să mă simt frustrat, furios, curios, iritat sau supraîncărcat, dar nu sunt niciodată deprimat. De ce? Așa a fost dintotdeauna? Nu. Cu opt ani în urmă, m-am aflat într-o situație în care m-am simțit deprimat tot timpul.

Acea depresie îmi secătuia fiecare strop al voinței mele de a-mi schimba viața și la vremea aceea mă făcea să-mi văd problemele ca fiind permanente, generalizate și personale. Din fericire, am avut parte de suficientă durere, încât m-am scos pe mine însumi din prăpastia aceea și, în consecință, am asociat o durere enormă depresiei. Am început să cred că a fi deprimat era cel mai apropiat lucru de a fi mort. Deoarece creierul meu a asociat, fără ca eu să-mi dau

seama, o durere atât de enormă însuşi conceptului de depresie, eu l-am eliminat automat din vocabularul meu, astfel încât nu exista niciun fel de a-l reprezenta sau chiar de a-l simţi. Dintr-o singură lovitură, am eliminat din vocabular limbajul debilitant şi un sentiment care poate îngenunchea chiar şi cea mai curajoasă inimă. **Dacă un grup de cuvinte pe care le foloseşti creează stări ce te privează de putere, debarasează-te de acele cuvinte şi înlocuieşte-le cu cele care te fortifică.**

La momentul acesta, este posibil ca tu să spui: „Asta nu este decât semantică, nu-i aşa? Ce importanţă are dacă te joci cu cuvintele?" Răspunsul este că dacă *nu faci nimic altceva decât să schimbi cuvântul*, atunci experienţa nu se schimbă. Dar dacă utilizarea cuvântului te determină *să-ţi spargi tiparele emoţionale obişnuite*, atunci **totul se schimbă**. Utilizarea eficientă a Vocabularului Transformaţional — vocabular care ne transformă experienţa emoţională — întrerupe tiparele lipsite de resurse, ne face să zâmbim, produce sentimente total diferite, ne schimbă stările şi ne dă posibilitatea să punem întrebări mai inteligente.

Spre exemplu, eu şi soţia mea suntem amândoi persoane pasionate care simt lucrurile în profunzime. Timpuriu în relaţia noastră, noi intram adeseori în ceea ce numeam „certuri destul de aprinse." Dar după ce am descoperit puterea etichetelor pe care le aplicăm experienţei noastre pentru a modifica acea experienţă, noi am căzut de acord să ne referim la aceste „conversaţii" cu sintagma „dezbateri vioaie." Asta ne-a schimbat complet percepţia asupra lor. O „dezbatere vioaie" are reguli diferite faţă de o ceartă şi are cu siguranţă o intensitate emoţională diferită. De şapte ani noi nu am mai revenit niciodată la acel nivel uzual de intensitate emoţională pe care îl asociasem anterior cu „certurile" noastre.

De asemenea, eu am început să-mi dau seama că aş putea slăbi încă şi mai mult intensitatea emoţională folosind **determinanţi**; de exemplu, spunând „Sunt *doar puţin* iritat" sau „Mă simt *cumva* nelalocul meu." Unul dintre lucrurile pe care Becky le va face acum dacă se simte puţin nemulţumită este să spună: „Încep să simt *un strop*

de irascibilitate." Râdem amândoi deoarece asta ne sparge tiparul. Noul nostru tipar este de a transforma într-o glumă sentimentele noastre care ne privează de putere înainte ca acestea să ajungă în punctul în care ne simţim supăraţi — noi am „omorât monstrul din faşă."

Când i-am împărtăşit această tehnologie a Vocabularului Transformaţional prietenului meu Ken Blanchard, el mi-a povestit exemplele câtorva cuvinte pe care le foloseşte pentru a-şi schimba starea. Unul dintre acestea este un cuvânt pe care l-a adoptat în Africa, pe când era în safari şi camionul în care se afla s-a stricat. S-a întors spre soţia sa, Marge, şi a zis: „Ei bine, asta este foarte *inoportun.*" A reuşit să le schimbe stările atât de bine, încât acum folosesc cuvântul în mod regulat. Pe terenul de golf, dacă o lovitură nu merge acolo unde vrea, el spune: „Lovitura aceea pur şi simplu *nu mă impresionează*." Modificări micuţe ca acestea ne schimbă direcţia emoţională şi astfel, calitatea vieţilor noastre.

POȚI UTILIZA VOCABULARUL TRANSFORMAȚIONAL PENTRU A-I AJUTA PE CEILALȚI

Odată ce ai înţeles puterea cuvintelor, tu devii foarte conştient nu doar de cele pe care le foloseşti, ci şi de cele pe care le folosesc oamenii din jurul tău. Ca urmare a noii mele înţelegeri a Vocabularului Transformaţional, m-am surprins ajutându-i pe cei din jurul meu. Nu voi uita niciodată prima ocazie în care am început să utilizez în mod conştient această tehnologie. S-a întâmplat când mi-am ajutat un prieten pe nume Jim, un om de afaceri de mare succes care trecea printr-o perioadă proastă. Îmi amintesc că nu îl mai văzusem niciodată atât de abătut.

În timp ce vorbea, am observat că el descria cât de deprimat era sau cât de deprimante erau lucrurile de cel puţin o duzină de ori într-un interval de douăzeci de minute. M-am hotărât să văd cât de

repede îl poate ajuta Vocabularul Transformațional să-și schimbe starea, așa că l-am întrebat; „Tu chiar ești deprimat sau te simți puțin frustrat?" El a răspuns: „*Chiar* mă simt foarte frustrat." Eu am zis: „Mie mi se pare că tu faci de fapt unele schimbări foarte pozitive care te vor conduce spre progrese." Pentru că a fost de acord, i-am descris impactul pe care îl puteau avea cuvintele alese asupra stării lui emoționale și i-am cerut: „Fă-mi o favoare, da? Promite-mi că pe parcursul următoarelor zece zile nu vei folosi nici măcar o dată cuvântul 'deprimat.' Dacă începi să-l folosești, înlocuiește-l imediat cu un cuvânt care îți conferă mai multă putere. În loc de 'deprimat', spune 'Mă simt puțin abătut.' Spune 'Îmi revin' sau 'Eu redresez situația.' "

El a fost de acord să se angajeze față de acest experiment și îți poți închipui ce s-a întâmplat: o simplă schimbare a cuvintelor sale i-a modificat complet tiparul. El nu s-a mai lăsat condus până la același nivel de durere și, ca urmare, s-a menținut în stări mai pline de resurse. Când i-am spus lui Jim, doi ani mai târziu, că voi scrie despre experiența sa în această carte, el mi-a mărturisit că nu s-a mai simțit deprimat nici măcar o zi din momentul acela, *pentru că nu folosește niciodată cuvântul respectiv pentru a-și descrie experiența.*

Nu uita, frumusețea Vocabularului Transformațional stă în simplitatea sa absolută. Acesta reprezintă o cunoaștere cu adevărat profundă — ceva atât de simplu și universal aplicabil încât, în clipa în care îl utilizezi, îți poate îmbunătăți imediat calitatea vieții.

Ceea ce s-a întâmplat cu câțiva ani în urmă la PIE, serviciul național de transport de mărfuri cu camionul, este un exemplu grozav pentru transformarea care devine posibilă atunci când schimbi doar un singur cuvânt. Directorii PIE au descoperit că 60% din toate contractele lor de transport erau eronate și asta îi costa peste un sfert de milion de dolari anual. Dr. W. Edwards Deming a fost angajat pentru a determina cauza. El a efectuat o examinare atentă și a descoperit că 56% din aceste erori porneau de la faptul că propriii lor angajați identificau greșit containerele. Pornind de la

recomandările dr.-lui Deming, directorii PIE au hotărât că trebuie să găsească un fel prin care să schimbe gradul de angajament faţă de calitate la nivelul întregii companii şi că cel mai bun mod ar fi acela de a schimba felul în care angajaţii lor se văd pe ei înşişi. În loc de angajaţi sau camionagii, ei au început să se refere la ei înşişi ca *meşteri.*

La început, oamenii au crezut că era ciudat; până la urmă, ce diferenţă putea să facă schimbarea denumirii postului? Adevărul e că ei nu schimbaseră nimic, nu-i aşa? Dar destul de curând, ca efect al utilizării constante a cuvântului, angajaţii au început să se vadă pe ei înşişi ca „meşteri" şi în mai puţin de treizeci de zile, PIE şi-a redus procentul de 56% transporturi maritime eronate la sub 10%, ajungând în cele din urmă să economisească aproape un sfert de milion de dolari pe an.

Asta ilustrează un adevăr fundamental: **cuvintele pe care le folosim ca parte a culturii corporatiste şi ca indivizi au un efect profund asupra experienţei realităţii noastre.** Unul dintre motivele pentru care am creat cuvântul **CANI!** în loc să împrumut termenul japonez *kaizen*, care înseamnă „îmbunătăţire", a fost acela de încorpora într-un singur cuvânt filosofia şi tiparele de gândire ale îmbunătăţirii constante şi nesfârşite. Odată ce începi să foloseşti în mod constant un cuvânt, acesta influenţează ce iei în considerare şi felul în care gândeşti. Cuvintele pe care le utilizăm transmit sens şi emoţie. Oamenii inventează cuvinte tot timpul; acesta este unul dintre miracolele limbii engleze căreia îi vine uşor să adopte cuvinte şi concepte noi. Dacă te uiţi printr-un dicţionar actual vei descoperi contribuţiile a numeroase limbi străine şi mai ales pe cele venite de la grupuri de interese speciale dintre cele mai variate.

De exemplu, oamenii din cultura surfingului au creat cuvinte ca „tubular" şi „rad" (folosite în anii '80 cu sensul admirativ de „marfă!" sau „incredibil!") pentru a-şi traduce experienţa „absolut fenomenală" a valurilor în viaţa de zi cu zi. Jargonul lor privat a fost atât de acceptat la scară largă, încât a devenit o parte a argoului nostru comun şi, prin urmare, a felului în care gândim. De asemenea, asta

aduce din nou în discuţie ideea că trebuie să fim conştienţi de cuvintele pe care le preluăm de la cei din jurul nostru sau de cele pe care le alegem noi înşine. Dacă foloseşti propoziţii ca „Am tendinţe suicidale", tu ţi-ai ridicat instantaneu durerea emoţională la un nivel care ar putea să reprezinte un adevărat pericol pentru calitatea vieţii tale. Sau dacă eşti într-o relaţie romantică şi îi spui partenerului tău: „Te părăsesc", tu creezi posibilitatea foarte reală ca relaţia să se încheie. Cu toate acestea, dacă ai spune: „Sunt incredibil de frustrat" sau „Sunt enervat", ai şanse mult mai mari de a găsi o soluţie.

Majoritatea profesiilor au un anumit set de cuvinte pe care le utilizează pentru a-şi descrie munca şi lucrurile specifice tipului lor de muncă. De exemplu, chiar înainte să urce pe scenă, numeroşi artişti simt o senzaţie de tensiune în stomac. Respiraţia li se modifică, pulsul li se accelerează şi încep să transpire. Unii o consideră o parte firească a pregătirii pentru a evolua pe scenă, în vreme ce alţii o văd ca pe o dovadă că vor da greş. Aceste senzaţii, pe care Carly Simon le-a numit „teama de a urca pe scenă," au împiedicat-o ani de zile să evolueze în direct. Pe de altă parte, Bruce Springsteen simte aceeaşi tensiune în stomac, doar că el etichetează aceste sentimente ca „entuziasm"! El ştie că urmează să treacă prin experienţa incredibil de puternică de a distra mii de persoane şi de a le face să se bucure de asta. El abia aşteaptă să urce pe scenă. Pentru Bruce Springsteen, tensiunea din stomac este un aliat; pentru Carly Simon este un inamic.

IA MAIMUȚELE ASTEA DE CURTE ȘI ARUNCĂ MUȘTARUL GREY POUPON!

În continuare, câteva exemple amuzante de „Cuvinte în vogă" ale Vocabularului Transformațional folosite la locul de muncă, din revista *Newsweek*…

Grădiniță

Maimuță de curte: un preșcolar complet mobil. Utilizare: „Măcar al tău e la școală. Eu trebuie să mă descurc cu o maimuță de curte."

Klingonieni: maimuțe de curte isterice care se agață cu ferocitate de părinți.

Îmbrățișări Cernobâl: Un scutec deosebit de neplăcut, cum ar fi, „Dragă, ar fi bine să avertizezi Scandinavia."

Unsprezecele verde: Nările verzi și curgătoare ale unei maimuțe de curte.

Grey Poupon: Mizeria din scutece.

Directorii de pompe funebre

Acest termen în sine este o piesă majoră de Vocabular Transformațional. Cum le spuneau înainte? *Gropari*. Apoi au devenit antreprenori de pompe funebre și acum sunt directori de pompe funebre, un termen pe care majoritatea oamenilor îl găsesc mai ușor de acceptat…

Shake'n'Bake: O incinerare fără slujbă la casa de pompe funebre. Utilizare: „Aha, tipul acesta este doar un Shake'n'Bake.

Bau-bau: O expunere scurtă a corpului și o slujbă scurtă la care, de regulă, iau parte doar membrii familiei.

Echipele SWAT

Un telefon de la Avon: Să deschizi o ușă trăgând un foc de armă.

Avocați

Cumpărător: O soție dependentă financiar fără niciun venit propriu, cum ar fi: „Va avea nevoie de o ditamai pensia alimentară. Ea este o cumpărătoare."

Bombardiere: Avocați de divorțuri care încearcă să distrugă celălalt soț prin încercarea de a lua toate bunurile pentru propriul său client.

Saloane de bronzat

Casperi: Clienți cu piele albă.

Iguane: Clienți bronzați excesiv, pieloși.

DE LA CLOPOȚIT LA ÎMBUNĂTĂȚIRE RADICALĂ

Cum ar fi viața ta dacă ai putea să iei toate emoțiile negative pe care le-ai simțit vreodată și să le scazi intensitatea, astfel încât ele să nu aibă un efect atât de puternic asupra ta și tu să păstrezi tot timpul controlul? Cum ar fi viața ta dacă ai putea să iei emoțile pozitive și să le intensifici, aducându-ți viața la un nivel mai bun în felul acesta? Le poți face pe amândouă într-o clipită. Iată prima ta sarcină.

Ia–ți un răgaz chiar acum și scrie trei cuvinte pe care le folosești în mod regulat pentru a te face pe tine însuți să te simți groaznic (plictisit, frustrat, dezamăgit, enervat, umilit, rănit, trist și așa mai departe). Indiferent ce cuvinte alegi, asigură-te că acestea sunt cele pe care le folosești în mod regulat pentru a te priva singur de putere. Pentru a descoperi câteva dintre cuvintele pe care trebuie să le transformi, întreabă-te: „Care sunt câteva dintre sentimentele negative pe care le simt în mod regulat?"

Apoi, după ce ai identificat aceste trei cuvinte, distrează-te puțin. **Plasează-te pe tine însuți într-o stare nebunească și excesivă și caută prin brainstorming câteva cuvinte noi pe care crezi că le poți utiliza fie pentru a-ți sparge tiparul, fie, cel puțin, pentru a-ți diminua cumva intensitatea emoțională.** Permite-mi să-ți dau un indiciu despre cum să selectezi câteva cuvinte care chiar vor funcționa pentru tine pe termen lung. Nu uita, creierului tău îi place orice lucru care te scapă de durere și îți aduce plăcere, așa că alege un cuvânt pe care vei *vrea* să-l folosești în locul unuia vechi și limitativ. Unul dintre motivele pentru care am folosit „iritat" sau „un pic deranjat" în loc de „enervat" este că acestea sună atât de ridicol. Ele asigură o întrerupere totală a tiparului pentru mine și pentru oricine mă ascultă și, cum îmi place să sparg tipare, obțin multă plăcere și mă distrez utilizând aceste cuvinte. Odată ce obții rezultate de felul acesta, îți garantez că vei deveni, de asemenea, dependent de acest proces. Ca să te ajut să începi, iată câteva exemple de cuvinte simple și ridicole pe care le poți folosi pentru a-ți diminua imediat intensitatea:

Emoție/Expresie Negativă		Se Transformă În
Mă simt…	în	*Mă simt…*
enervat	**în**	**decepționat**
speriat	în	inconfortabil
neliniștit	în	puțin îngrijorat
neliniștit	în	în expectativă
confuz	în	curios
deprimat	**în**	**calm înainte de acțiune**
deprimat	în	nesigur de asta
deprimat	în	pe punctul de a întoarce roata
distrus	în	stingherit
o porcărie	**în**	**nu e tocmai ce trebuie**
scos din pepeni	**în**	**ușor iritat**
dezamăgit	în	neimpresionat
dezamăgit	în	întârziat
dezgustat	în	surprins
groază	în	provocare
jenat	în	conștient
jenat	în	stimulat
extenuat	în	reîncărcându-mi bateriile
extenuat	în	puțin abătut
eșec	în	poticneală
eșec	**în**	**învățare**
eșec	în	a te educa
teamă	în	uimire
temător	în	curios
înspăimântat	în	cercetător
frustrat	în	provocat
frustrat	în	fascinat
furios	în	pasionat
umilit	în	inconfortabil

umilit	în	surprins
rănit	în	deranjat
rănit	în	afectat
Eu urăsc	**în**	**Eu prefer**
nerăbdător	în	anticipativ
nesigur	în	interogativ
jignit	în	înțeles greșit
jignit	în	răstălmăcit
iritat	**în**	**stimulat**
iritat	în	ciufulit
gelos	în	excesiv de iubitor
leneș	în	acumulând energie
singur	în	disponibil
singur	în	temporar pe cont propriu
pierdut	în	căutare
emoționat	în	energizat
supraîncărcat	în	întins
copleșit	în	puțin dezechilibrat
copleșit	în	ocupat
copleșit	în	provocat
copleșit	în	solicitând
copleșit	în	numeroase oportunități
copleșit	**în**	**maximizat**
copleșit	în	implicat
dureros	în	inconfortabil
înlemnit	în	pus la încercare
respins	în	deviat
respins	în	învățare
respins	în	trecut cu vederea
respins	în	subapreciat
respins	**în**	**înțeles greșit**
trist	în	punându-mi gândurile în ordine

înspăimântat	în	incitat
ei, căcat	în	ei, caca
bolnav	în	curățat
stresat	în	ocupat
stresat	în	binecuvântat
stresat	în	cu energie
prost	în	în descoperire
prost	în	lipsit de resurse
prost	în	învățând
îngrozitor	în	diferit

Acum, tu te poți descurca mai bine de atât, sunt sigur, așa că **găsește trei cuvinte pe care le utilizezi în mod regulat și care creează sentimente negative în viața ta și după aceea scrie o listă de alternative** care fie ți-ar sparge tiparul făcându-te să râzi deoarece sunt foarte ridicole, fie cel puțin ar reduce intensitatea.

Cuvântul vechi	Cuvântul nou
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

Cum te asiguri că utilizezi cu adevărat aceste cuvinte? Răspunsul este simplu: utilizezi **NAC** pe tine însuți. Îți amintești de Condiționarea Neuro-Asociativă? Îți amintești de primii doi pași?

Pasul Unu: Hotărăște că îți iei angajamentul de a avea mult mai multă plăcere în viața ta și mult mai puțină durere. Înțelege că unul dintre lucrurile care te-au împiedicat să obții asta este utilizarea unui limbaj care intensifică emoțiile negative.

Pasul Doi: Creează efectul de pârghie asupra ta astfel încât să folosești aceste trei cuvinte noi. Un fel de a reuși asta este să te

gândești cât este de ridicol să te înfurii încetul cu încetul atunci când ai opțiunea de a te simți bine! Poate că un fel și mai puternic de a crea efect de pârghie asupra ta este să faci ce am făcut eu: abordează trei prieteni și împărtășește-le cuvintele pe care vrei să le schimbi. De exemplu, eu m-am trezit simțindu-mă frustrat foarte mult timp în viața mea așa că m-am hotărât ca, în loc de asta, să devin „fascinat". De asemenea, spuneam adeseori: „Eu *trebuie* să fac asta" și asta mă făcea să mă simt stresat. Pentru că voiam ceva care să-mi aducă aminte de cât de norocos sunt și pentru că asta mi-a transformat cu adevărat experiența, am început să spun: „Eu *am ocazia* să fac asta." Nu *trebuie* să fac nimic! Și în loc să fiu „enervat," am vrut să fiu „deranjat," „iritat" sau „un pic îngrijorat."

Pe parcursul următoarelor zece zile, dacă mă surprindeam pe mine însumi folosind vechiul cuvânt, îmi întrerupeam imediat tiparul și îl înlocuiam cu noul cuvânt. **Oferindu-mi mie însumi plăcere pentru luarea angajamentului și pentru că am mers până la capăt, am pus bazele unui tipar nou.** Totuși, prietenii mei îmi erau alături, ajutându-mă dacă deraiam. Ei trebuiau să mă întrebe imediat: „Tony, tu ești enervat sau ești doar *iritat?*" „Ești frustrat sau *fascinat?*" Le-am explicat clar să nu folosească asta ca pe o armă, ci ca pe un instrument de sprijin. Într-un interval scurt de timp, aceste noi tipare lingvistice au devenit abordarea mea constantă.

Asta înseamnă că nu mă pot simți niciodată „enervat"? Bineînțeles că nu. Furia poate fi o emoție foarte utilă din când în când. Doar că noi nu ne dorim ca instrumentele la care apelăm prima dată să fie chiar emoțiile noastre negative. Noi vrem să adăugăm lucruri la paleta noastră de opțiuni. Vrem să avem mai multe astfel de șabloane în care să turnăm senzațiile noastre fluide de viață astfel încât să avem emoții mai numeroase și de o calitate mai bună în viețile noastre.

Dacă vrei cu adevărat să faci aceste schimbări, mergi la trei dintre prietenii tăi, explică-le ce vrei să faci, ce cuvinte vrei și cere-le să te întrebe respectuos: „Tu ești (*vechiul cuvânt*) sau (*noul cuvânt*)?"

Ia-ţi angajamentul de a-ţi sparge propriile tipare, oricând este posibil. Oferă-ţi ţie însuţi plăcere imediată de fiecare dată când foloseşti alternativa cea nouă şi vei crea o nouă paletă de opţiuni pentru viaţa ta.

Bineînţeles, utilizarea Vocabularului Transformaţional nu este limitată la diminuarea intensităţii negative; aceasta ne oferă de asemenea oportunitatea de a ne intensifica cu putere experienţa emoţiilor pozitive. Când cineva te întreabă ce mai faci, în loc să răspunzi: „Bine" sau „Aşa şi aşa", ia-l complet prin surprindere exclamând: „*Mă simt spectaculos*!" **Deşi pare simplist, asta creează un tipar nou în neurologia ta — o nouă magistrală neurală spre plăcere.** Aşa că, chiar în clipa aceasta, scrie trei cuvinte pe care le foloseşti pentru a descrie cum te simţi sau ce mai faci în mod regulat şi care sunt „doar bune" ca orientare — „Mă simt bine", „Sunt în regulă", „Lucrurile sunt în ordine." După aceea, găseşte altele noi care te vor inspira în mod absolut. Dacă vrei câteva sugestii, ascultă lista următoare şi notează-le pe cele pe care crezi că ar fi amuzant să le adaugi vocabularului tău pentru a-ţi condimenta actuala experienţă de viaţă:

Cuvânt bun		Cuvânt grozav
Mă simt		*Mă simt*
vioi	în	energizat
în regulă	în	superb
atractiv	în	splendid
treaz	în	nerăbdător să pornesc
confortabil	**în**	**trăznet**
încrezător	în	de neoprit
mulţumit	în	senin
tare	în	scandalos
curios	în	fascinat
hotărât	**în**	**de neoprit**
energizat	în	cu motor turbo

entuziast	în	exaltat
exaltat	în	extaziat
exaltat	în	pasionat
exaltat	în	excesiv
fantastic	în	fabulous
rapid	**în**	**ca glonțul**
a se simți bine	în	cutremurat cosmic
a se simți bine	în	pur și simplu minunat
bine	în	grozav
focalizat	în	energizat
norocos	**în**	**incredibil de binecuvântat**
plin	în	suprasaturat
distractiv	în	în vervă
bucuros	în	în culmea fericirii
bine	în	de la excelent în sus
bine	în	dinamită
bine	în	mai bine nu se poate
bine	în	magic
bine	în	plin de viață
grozav	în	exuberant
grozav	în	exaltat
grozav	în	criminal
grozav	în	incredibil
grozav	**în**	**fenomenal**
fericit	în	extatic
fericit	în	încântat
fericit	în	înfiorat, exuberant și alert
fericit	în	complet binecuvântat
intens	în	ca laserul
interesat	**în**	**captivat**
interesant	în	captivant
a-i plăcea	în	fermecat

a-i plăcea	în	a idolatriza
a-i plăcea	**în**	**a se delecta cu**
iubit	în	adorat
iubind	în	emanând iubire
iubitor	în	pasionat
motivat	în	obligat
motivat	în	determinat să
motivat	în	animat
a se mișca înainte	în	a se mișca cu viteza luminii
drăguț	în	fantastic
drăguț	în	spectaculos
nicio problemă	în	fericit să
nu e rău	în	mai bine nu se poate
în regulă	în	energizat
în regulă	în	fantastic
în regulă	**în**	**perfect!**
a fi atent	în	focalizat
pașnic	în	senin
perfect	în	extraordinar
plăcut	în	monumental
puternic	în	invincibil
destul de bun	în	uimitor
destul de bun	în	grozav
întărâtat	în	avântat
iute	**în**	**exploziv**
plin de resurse	în	genial
satisfăcut	în	sătul
sigur	în	axat
sigur	în	încrezător
sigur	în	încurajat
sigur	în	însuflețit
isteț	**în**	**talentat**

stimulat	în	încărcat
puternic	în	invincibil
super	în	senzațional
delicios	în	somptuos
remarcabil	**în**	**extatic**

Cuvântul vechi, mediocru	Cuvântul nou, intensificat
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

Folosește același sistem de a-ți contacta cei trei prieteni pentru a te asigura că vei folosi aceste cuvinte noi, pozitive și puternice și distrează-te făcând asta!

ATENUEAZĂ-ȚI ABORDAREA DURERII FAȚĂ DE CEILALȚI

Este dificil să supraestimăm impactul pe care Vocabularul nostru Transformațional îl are asupra noastră și asupra altora. Noi trebuie să ne amintim valoarea utilizări a ceea ce eu numesc **atenuanți** și **intensificatori;** aceștia ne oferă un grad mai mare de precizie în interacțiunile noastre cu ceilalți, indiferent că este vorba de o relație romantică, o negociere de afaceri sau toate scenariile posibile cuprinse între acestea.

Cu ani în urmă, când credeam că ceva era „făcut praf" în afacerea mea, sunam persoana potrivită și spuneam: „Sunt chiar supărat" sau „Sunt chiar îngrijorat în legătură cu asta." Știi ce efect avea asta? Tiparul meu lingvistic punea cealaltă persoană în mod automat în reacțiune, chiar dacă nu asta era intenția mea; adeseori, aceasta avea tendința să devină defensivă, lucru care ne împiedica pe amândoi să găsim o soluție la provocarea din fața noastră.

Astfel, chiar dacă simţeam mai multă intensitate, ceea ce am învăţat să fac în loc de asta a fost să spun: „Sunt un picuţ preocupat în legătură cu ceva. Mă poţi ajuta?" În primul rând, faptul că făceam asta îmi scădea intensitatea emoţională. Şi eu, şi persoana cu care comunicam aveam de câştigat. De ce? Pentru că „preocupat" este un cuvânt foarte diferit de „îngrijorat". Dacă spui că eşti îngrijorat de ceva, este posibil să transmiţi impresia că nu ai încredere în aptitudinile acestei persoane. Şi în al doilea rând, adăugarea lui „un picuţ" atenuează în mod semnificativ mesajul. Aşadar, diminuându-mi intensitatea, i-am dat acelei persoane posibilitatea de a răspunde de pe o poziţie de forţă şi mi-am amplificat de asemenea nivelul de comunicare cu aceasta.

Îţi poţi da seama de felul în care asta ţi-ar îmbunătăţi de asemenea interacţiunile de acasă? Cum comunici tu de obicei cu copiii tăi? Adesea, noi nu ne dăm seama de puterea pe care cuvintele noastre o au asupra lor. Copiii, la fel ca adulţii, au tendinţa de a lua lucrurile personal şi noi trebuie să fim sensibilizaţi la posibilele ramificaţii ale remarcilor nechibzuite. În loc să cicălim într-una nerăbdători: „Eşti aşa de prost!" sau „Eşti atât de neîndemânatic!" — un tipar care, în unele cazuri, poate submina puternic sentimentul de respect de sine al copilului — sparge-ţi propriul tipar spunând ceva de felul „Eu devin puţin iritat de comportamentul tău; vino aici şi hai să discutăm despre asta." Acest lucru nu doar că întrerupe tiparul, oferindu-vă amândurora posibilitatea de a avea acces la o stare mai bună pentru a vă comunica în mod inteligent sentimentele şi dorinţele, ci îi transmite şi copilului mesajul că problema nu ţine de el ca persoană, ci *de comportamentul său* — un lucru care poate fi schimbat. Asta poate clădi ceea ce eu numesc Podul Realităţii*, fundamentul pentru o comunicare mai puternică şi pozitivă între două persoane — şi poate avea un efect mai puternic şi pozitiv asupra copiilor tăi.

---

* Podul Realităţii este o strategie de comunicare pe care compania noastră, Robbins Success Systems, o utilizează în programele de training din corporaţii pentru a amplifica interacţiunea dintre management şi angajaţi şi, de asemenea, pe cea dintre membrii echipei de conducere.

În oricare dintre aceste situații, cheia este să poți să spargi tiparul; altfel, în starea ta lipsită de resurse, ai putea să spui lucruri pe care le vei regreta mai târziu. Tocmai acesta este felul în care sunt distruse numeroase relații. Într-o stare de furie, noi putem spune lucruri care rănesc sentimentele unei persoane și o fac pe aceasta să vrea să riposteze sau o fac să se simtă atât de rănită încât să nu mai vrea să-și deschidă vreodată sufletul în fața noastră. Așa că trebuie să ne dăm seama de puterea cuvintelor noastre, atât de a crea, cât și de a distruge.

Poporul german nu este o națiie războinică.
Este o națiie de soldați, ceea ce înseamnă că nu-și dorește
un război, dar nu se teme de el. Iubește pacea,
dar își iubește de asemenea onoarea și libertatea.

Adolf Hitler

Cuvintele au fost folosite de-a lungul timpului de demagogi pentru a ucide și a înrobi, ca atunci când Hitler a pervertit frustrările unui popor transformându-le în ură față de un mic grup de oameni, iar în pofta sa pentru teritorii, a convins poporul german să se pregătească pentru război. Saddam Hussein și-a denumit invazia în Kuweit și ostilitățile ulterioare un *jihad* sau „Război Sfânt," lucru care a transformat semnificativ percepția cetățenilor Irakului asupra justeții cauzei lor.

La o scară mai mică, în istoria noastră recentă, putem vedea suficiente exemple ale utilizării atente a cuvintelor cu scopul de a redefini experiența. În timpul ultimului Război din Golf, jargonul militarilor era incredibil de complex, dar asta a contribuit la atenuarea efectului distrugerii care se ivea. În timpul administrației Reagan, racheta MX a fost rebotezată în „Păstrătoarea Păcii." Administrația Eisenhower s-a referit în mod constant la Războiul din Coreea ca la o „acțiune de poliție."

Trebuie să fim precișii în ceea ce privește cuvintele pe care le utilizăm deoarece acestea au înțelesuri nu doar pentru noi înșine,

în ceea ce privește propria noastră experiență, ci de asemenea și pentru alții. Dacă nu-ți plac rezultatele pe care le obții din comunicarea ta cu ceilalți, cercetează mai atent cuvintele pe care le utilizezi și devino mai selectiv. *Nu îți sugerez să devii atât de sensibilizat încât să nu poți folosi niciun cuvânt*. Dar alegerea unor cuvinte care *să îți confere mai multă putere* este esențială.

Din motive similare, oare scăderea intensității emoțiilor noastre negative este un lucru în avantajul nostru de fiecare dată? Răspunsul este nu. Avem uneori nevoie să ne plasăm pe noi înșine într-o stare de furie pentru a crea un efect de pârghie, pentru a opera o schimbare. Toate emoțiile umane își au rostul lor, lucru despre care vom discuta în Capitolul 11. Cu toate acestea, vrem să fim siguri că nu ne accesăm stările negative cele mai intense din start. Așa că te rog să nu mă interpretezi greșit; nu îți cer să trăiești o viață în care nu ai niciun fel de senzații sau emoții negative. Există locuri în care acestea pot fi foarte importante. Vom vorbi despre unul dintre acestea în capitolul următor. Înțelege că obiectivul nostru este acela de a simți mai puțină durere în viețile noastre și mai multă plăcere, în mod constant. Stăpânirea Vocabularului Transformațional este unul dintre cei mai simpli și mai puternici pași spre acel obiectiv.

Ai grijă la etichetele care îți pot limita experiența. După cum am menționat în primul capitol, am lucrat cu un băiețel care a fost etichetat la un moment dat ca având „dificultăți în învățare" și care acum este etichetat ca geniu. Îți poți închipui cum acea singură schimbare de cuvinte i-a transformat radical felul în care se percepe pe sine și cât de mult din potențialul său fructifică acum. Care sunt cuvintele după care vrei să fii cunoscut? Care este cuvântul sau sintagma specifică pe care vrei ca oamenii să o identifice cu tine?

Trebuie să fim foarte atenți când acceptăm etichetele altor oameni deoarece atunci când aplicăm o etichetă pe ceva, creăm o emoție corespunzătoare. Asta nu este nicăieri mai adevărat ca în cazul bolilor. Tot ceea ce am studiat eu în domeniul psihoneuroimunologiei întărește ideea că acele cuvinte pe care le folosim produc efecte biochimice puternice.

ȘI ACUM, O PAUZĂ PENTRU SPONSORUL NOSTRU…

Uneori, vocabularul este și mai transformațional decât te-ai aștepta — un lucru care poate fi confirmat de câțiva mari oameni din publicitate. După ce și-au tradus în chineză sloganul „Întoarce-te la viață! Ești în Generația Pepsi!", oficialii corporației au fost șocați să descopere că tocmai au cheltuit milioane de dolari anunțând: „Pepsi îți aduce strămoșii înapoi din mormânt." Chevrolet, uimit de vânzările reduse ale noii sale Nova compact în America Latină, a descoperit în cele din urmă traducerea spaniolă a lui *no va*: „Nu Merge."

Într-un interviu cu Norman Cousins, acesta mi-a vorbit despre munca pe care a depus-o în ultimii doisprezece ani cu peste 2000 de pacienți. De nenumărate ori, el a observat că în clipa în care un pacient era diagnosticat — adică avea o *etichetă* pe care să o alăture simptomelor sale — starea i se înrăutățea.

Etichetele cum ar fi „cancer," „scleroză multiplă" și „afecțiune cardiacă" aveau tendința să panicheze pacienții, ducând la neajutorarea și depresia care reduceau realmente eficacitatea sistemului imunitar al corpului.

De cealaltă parte, studiile au demonstrat că dacă pacienții puteau fi eliberați de depresia produsă de anumite etichete, în sistemul lor imunitar avea loc în mod automat o intensificare corespunzătoare. **„Cuvintele pot să îmbolnăvească; cuvintele pot să ucidă", mi-a spus Cousins.** „Prin urmare, medicii înțelepți sunt foarte atenți la felul în care comunică." Acesta este unul dintre motivele pentru care, în Fortune Management, compania noastră de practică a managementului, noi lucrăm cu doctori nu doar pentru a-i ajuta să-și consolideze afacerile, ci și pentru a-i învăța cum să-și amplifice sensibilitatea emoțională care să le dea posibilitatea să contribuie mai mult. **Dacă te afli într-o profesie în care lucrezi cu oamenii, este imperios necesar să înțelegi puterea cuvintelor de a avea un impact asupra celor din jurul tău.**

Dacă încă eşti sceptic, îţi sugerez să testezi pur şi simplu Vocabularul Transformaţional pe tine însuţi şi să vezi ce se întâmplă. Adeseori, la seminare, oamenii spun lucruri de tipul: „Sunt atât de enervat de ceea ce mi-a făcut persoana aceea!" Eu întreb: „Eşti furios sau eşti rănit? Simplul fapt de a le pune acea întrebare îi face să reevalueze situaţia. Atunci când ei aleg un cuvânt nou şi spun: „Cred că sunt rănit", le poţi vedea dintr-odată fiziologia reflectând o scădere a intensităţii. Lor le este mult mai uşor să se confrunte cu o lovitură decât le este să se confrunte cu enervarea.

Similar, poţi încerca să-ţi diminuezi intensitatea emoţională în zone la care este posibil să nu te fi gândit. Spre exemplu, în loc să utilizezi sintagma: „*Mor* de foame," ce ar fi dacă ai spune: „Simt că mi-e puţin foame"? Folosind asta, vei descoperi că îţi poţi literalmente diminua intensitatea poftei de mâncare în câteva clipe. Uneori, oamenii mănâncă excesiv pur şi simplu dintr-un tipar obişnuit de a se aduce pe ei înşişi într-o stare de surescitare emoţională. O parte din asta începe cu limbajul pe care îl folosesc în mod constant.

Într-un seminar recent Întâlnire cu destinul, noi am fost martorii unui exemplu grozav al puterii de a utiliza cuvinte pentru a schimba imediat starea cuiva. Una dintre participante s-a întors de la cină absolut radioasă. Aceasta ne-a spus că exact înainte de cină a simţit un imbold incredibil să plângă şi a ieşit în fugă din sală, plângând. „Totul era complet învălmăşit", a zis ea. „M-am simţit de parcă urma să explodez. Am crezut că urmează să am o cădere nervoasă. Dar apoi mi-am spus mie însămi: 'Nu, nu, nu, tu treci printr-o *despărţire*!' Asta m-a făcut să râd. Şi apoi mi-am spus: „Ba nu — tu treci printr-un *moment de cotitură*!" Singurul lucru schimbat de ea era un cuvânt, dar preluând controlul asupra procesului său de etichetare, a vocabularului său, ea şi-a schimbat complet starea şi percepţia asupra experienţei sale — şi astfel şi-a transformat realitatea.

Aceasta este şansa ta. **Preia controlul.** Observă cuvintele pe care le utilizezi în mod uzual şi înlocuieşte-le cu unele care îţi

conferă putere, amplificând sau diminuând intensitatea emoțională în mod adecvat. Începe de azi. Pune acest efect de proces în mișcare. Scrie-ți cuvintele, ia-ți angajamentul, mergi până la capăt și află ce va realiza puterea acestui simplu instrument, luat de unul singur, fără a folosi nimic altceva.

Mai departe, hai să aruncăm o privire la un lucru care este la fel de amuzant și la fel de simplu pentru a-ți da puterea să îți controlezi emoțiile în mod constant. Hai să explorăm împreună o rută necunoscută a posibilității în timp ce tu…

10

DISTRUGE BLOCURILE, DEMOLEAZĂ ZIDURILE, DĂ DRUMUL FUNIEI ȘI DANSEAZĂ ÎN DRUMUL SPRE SUCCES: PUTEREA METAFORELOR VIEȚII

Metafora este probabil una dintre cele mai fecunde potențialități ale omului. Eficacitatea acesteia este vecină cu magia și pare a fi un instrument de creație pe care Dumnezeu l-a uitat înăuntrul uneia dintre creațiile sale atunci când a făcut-o.

— José Ortega Y Gasset

„Am ajuns la capătul funiei."

„Nu pot să sparg zidul."

„Capul meu este pe cale de a exploda."

„Mă aflu într-un moment de răscruce."

„Am pornit la drum."

„Plutesc în aer."

„Mă înec."

„Sunt în culmea fericirii."

„Am ajuns într-un punct mort."

„Port povara lumii pe umerii mei."

„Viața e un bol de cireșe."

„Viața este o prăpastie."

În ultimul capitol am discutat despre puterea cuvintelor de a ne influența viața și de a ne orienta destinele. Acum, hai să ne uităm la anumite cuvinte care transmit un înțeles chiar *mai* bogat și o intensitate emoțională mai mare: **metaforele.** Pentru a putea înțelege metaforele trebuie ca mai întâi să înțelegem simbolurile. Ce creează un impact mai direct: cuvântul „creștin" sau imaginea unei cruci? Dacă ești asemenea celor mai mulți oameni, crucea are o putere mai mare de a produce emoții pozitive imediate. Practic, aceasta nu este altceva decât două linii intersectate, dar are puterea de a transmite un standard și un fel de a fi pentru milioane de oameni. Acum, ia crucea aceea, răsucește-o într-o svastică și pune-o în contrast cu cuvântul „nazist." Care are mai multă putere să te influențeze negativ? Din nou, dacă semeni cu majoritatea oamenilor, svastica va avea tendința să producă senzații mai puternice cu o viteză mai mare decât cuvântul în sine. De-a lungul istoriei, simbolurile au fost utilizate pentru a declanșa răspunsuri emoționale și pentru a modela comportamentul oamenilor. Numeroase lucruri funcționează ca simboluri: imagini, sunete, obiecte, acțiuni și, desigur, cuvinte. Dacă unele cuvinte sunt simbolice, metaforele sunt simboluri amplificate.

Ce este o metaforă? **De fiecare dată când explicăm sau comunicăm un concept asemănându-l cu altceva, utilizăm o metaforă.** Este posibil ca, efectiv, cele două lucruri să se asemene doar într-o mică măsură unul cu celălalt, însă familiaritatea noastră cu unul dintre ele ne permite să dobândim o înțelegere a celuilalt. Metaforele sunt simboluri și, ca atare, ele pot crea intensitate emoțională chiar mai repede și mai temeinic decât cuvintele tradiționale pe care le folosim. Metaforele ne pot transforma *numaidecât.*

Ca ființe umane, noi gândim și vorbim constant în metafore. Adeseori, oamenii vorbesc despre „a fi prins între ciocan și nicovală." Ei se simt ca și cum ar fi „în ceață" sau „se zbat să se mențină pe linia de plutire." Crezi că ai putea fi un pic mai stresat dacă te-ai gândi la rezolvarea problemei tale descriind-o ca „a te chinui să menții pe linia de plutire" în loc de „a urca pe scara succesului"? Te-ai simți diferit în legătură cu susținerea unui test dacă ai spune că parcurgerea lui „este floare la ureche" decât dacă ai spune că „este o cazană"? Oare percepția și felul în care simți timpul s-ar schimba dacă ai vorbi mai degrabă despre timpul care „abia se scurge" decât despre cel care „zboară"? Pun pariu că da!

Metaforele sunt una dintre căile principale prin care învățăm. Învățarea este procesul de a realiza noi asocieri în mințile noastre, prin crearea de noi sensuri, iar metaforele sunt în mod ideal adecvate pentru acest lucru. Atunci când nu înțelegem ceva, metafora ne oferă o cale de a vedea felul în care lucrul pe care *nu* îl înțelegem este asemănător cu un lucru pe care îl înțelegem. Metafora ne ajută să conectăm o relație. Dacă X este asemenea lui Y și noi înțelegem X, brusc, îl înțelegem și pe Y. Dacă, spre exemplu, cineva încearcă să-ți explice electricitatea aruncând cu termenii „ohmi," „amperi," „energie exprimată în wați" și „rezistori", sunt șanse mari să te deruteze complet deoarece probabil că tu nu înțelegi deloc aceste cuvinte, nu ai niciun fel de **referințe** pentru ele și, prin urmare, este greu să înțelegi o relație între ele.

Dar dacă ți-aș explica electricitatea comparând-o cu un lucru care îți este deja familiar? Dacă ți-aș desena imaginea unei țevi și aș spune: „Ai văzut vreodată apa curgând printr-o țeavă?" Tu ai răspunde că da. Apoi, eu aș spune: „Dar dacă ar exista o clapetă micuță care ar putea să reducă viteza cantității de apă care curge pe țeavă? Clapeta aceea micuță are același rol pe care îl are un rezistor într-o unitate electrică." Acum ai știi ce este un rezistor? Sigur că da — și ai înțelege numaidecât. De ce? Pentru că ți-am spus felul în care acesta era *asemenea* unui lucru pe care deja îl înțelegi.

Toţi marii învăţători — Buddha, Mahomed, Confucius, Lao Zi — au folosit metafore pentru a-şi transmite ideile omului de rând. Făcând abstracţie de credinţele religioase, majoritatea ar fi de acord că Iisus a fost un învăţător remarcabil al cărui mesaj de iubire a rezistat nu doar datorită lucrurilor pe care le-a spus, ci şi datorită modului în care le-a spus. El nu s-a dus la pescari şi le-a spus că vrea ca ei să recruteze creştini; ei nu ar fi avut nicio referinţă pentru recrutare. Aşa că le-a spus că vrea ca ei să ajungă „pescari de oameni."

În clipa în care a folosit metafora, ei au înţeles imediat ceea ce trebuiau să facă. Această metaforă le-a oferit numaidecât un proces analog, în etape, pentru modul în care să-i aducă pe alţii la credinţă. Când şi-a spus pildele, el a distilat idei complexe în imagini simple care îi transformau pe toţi cei care puneau la inimă mesajul. De fapt, nu numai că Iisus a fost un maestru al povestirii, dar El şi-a folosit întreaga viaţă ca pe o metaforă pentru a ilustra puterea iubirii lui Dumnezeu şi făgăduinţa mântuirii.

Metaforele ne pot oferi putere extinzând şi îmbogăţind experienţa noastră de viaţă. Cu toate acestea, din păcate, dacă nu suntem atenţi, atunci când adoptăm o metaforă vom adopta de asemenea, instantaneu, şi o mulţime de crezuri limitative care o însoţesc. Ani la rând fizicienii au folosit metafora sistemului solar pentru a descrie relaţia electronilor cu protonii şi neutronii din nucleul unui atom. Ce era grozav la această metaforă? Îi ajuta imediat pe studenţi să înţeleagă relaţia dintre atom şi un concept pe care îl înţelegeau deja. Ei îşi puteau închipui numaidecât nucleul ca pe un soare şi electronii ca pe planetele ce se învârteau în jurul lui. Problema era că, adoptând această metaforă — fără să-şi dea seama — fizicienii au adoptat un sistem de crezuri conform căruia electronii rămâneau pe orbite echidistante faţă de nucleu, în foarte mare măsură asemenea planetelor care rămâneau, în principiu, în orbite echidistante faţă de soare. Aceasta era o presupoziţie inexactă şi limitativă. În realitate, vreme de mai mulţi ani, fizicienii au fost blocaţi într-un tipar în care numeroase întrebări atomice nu-şi găseau răspunsurile, totul din cauza unui set fals de presupoziţii adoptat ca urmare a

acestei metafore. Noi ştim astăzi că electronii nu menţin orbite echidistante; orbitele lor *variază* ca distanţă faţă de nucleu. Această nouă interpretare a fost adoptată doar după ce metafora sistemului solar a fost abandonată. Urmarea a fost un salt cuantic în înţelegerea energiei atomice.

METAFORELE GLOBALE

Îţi aminteşti de CEO-ul meu furios? Chiar în ziua în care am făcut distincţiile ce au dus la crearea tehnologiei Vocabularului Transformaţional, am descoperit valoarea a ceea ce eu numesc **metafore globale.** Ştiam că CEO-ul meu a folosit cuvinte care îi intensificau emoţia şi m-am întrebat ce anume l-a făcut de la bun început să simtă acele sentimente negative. Aşa cum noi doi ştim deja, tot ceea ce facem se bazează pe starea în care ne aflăm, iar starea noastră este determinată de fiziologia noastră şi de felul în care ne reprezentăm lucrurile în minte.

Aşa că l-am întrebat de ce era atât de supărat, iar el mi-a spus: „Ei bine, e ca şi cum *ei ne-ar fi închis într-o cutie cu pistoale la tâmple*." Crezi că ai reacţiona destul de intens dacă ai crede sau dacă ţi-ai reprezenta în minte că eşti prins într-o astfel de situaţie? Nu este greu de înţeles de ce avea o criză de furie. Vreme de mai mulţi ani, şi fără să-mi dau seama, eu îi ajutasem pe oameni să schimbe felul în care se simţeau întrerupându-şi tiparele şi **schimbându-şi metaforele.** Doar că pur şi simplu nu eram conştient de ceea ce făceam. (Aceasta este o parte a puterii de a crea o etichetă: după ce ai o etichetă pentru ceea ce faci, poţi produce un comportament în mod consistent.)

M-am întors spre CEO şi l-am întrebat: „Ce culoare are pistolul cu apă?" El s-a uitat la mine într-o stare de confuzie şi a zis: „Ce?" Eu am repetat întrebarea: „Ce culoare are pistolul cu apă?" Asta i-a spart imediat tiparul. Pentru a-mi răspunde la întrebare, mintea lui trebuia să se focalizeze pe întrebarea mea stranie, lucru care i-a

schimbat imediat focalizarea internă. Crezi că emoţia i s-a modificat ca urmare a faptului că a început să-şi imagineze un pistol cu apă? Sigur că da! A început să râdă. Vezi tu, oamenii vor găsi în cele din urmă un răspuns la practic orice întrebare pe care o vei pune în mod repetat, iar atunci când vor răspunde la întrebarea ta li se va schimba focalizarea. Spre exemplu, dacă îţi spun în repetate rânduri: „Nu te gândi la culoarea albastru," la ce culoare te vei gândi? Evident, răspunsul este „albastru." Şi orice lucru la care te vei gândi, îl vei simţi.

Făcându-l să se gândească la situaţie în termenii unui pistol cu apă, eu i-am destrămat numaidecât reprezentarea care îl priva de putere şi prin urmare i-am schimbat starea emoţională din momentul acela. Cum a rămas cu cutia lui? M-am ocupat de asta într-un fel diferit pentru că ştiam că este competitiv; i-am spus pur şi simplu: „Şi în ceea ce priveşte ideea asta despre cutie, nu ştiu cum stau lucrurile cu tine, dar ştiu că nimeni nu va putea să construiască vreodată o cutie suficient de mare ca să mă ţină *pe mine*." Îţi poţi imagina cât de repede i-a distrus asta cutia!

Omul acesta are sentimente intense în mod regulat deoarece el operează cu metafore agresive. Dacă te simţi realmente prost în legătură cu ceva, aruncă o privire rapidă metaforelor pe care le foloseşti pentru a descrie felul în care te simţi sau de ce nu progresezi sau ce îţi stă în cale. Adeseori, utilizezi o metaforă care îţi amplifică sentimentele negative. Atunci când oamenii întâmpină greutăţi ei spun adeseori lucruri de felul „Mă simt de parcă port pe umeri greutatea lumii" sau „În faţa mea este un zid, iar eu pur şi simplu nu pot să îl sparg." Dar metaforele care te privează de putere pot fi schimbate la fel de repede cum au fost create. Tu alegi să reprezinţi metafora de parcă ar fi reală; tot tu poţi *schimba* metafora la fel de repede. Aşa că dacă cineva îmi spune că poartă pe umeri greutatea lumii, eu voi spune: „Lasă lumea jos şi mergi înainte." Respectivul îmi va arunca o privire amuzată dar, bineînţeles, pentru a înţelege ceea ce tocmai am spus, aceasta va face imediat o schimbare în focalizarea sa şi, prin urmare, în felul în care se simte. Sau dacă cineva îmi

spune că pur şi simplu nu poate să avanseze, că se loveşte continuu de un zid, eu îi spun să se oprească, să nu-l mai lovească şi să facă pur şi simplu o gaură în el. Sau să se cațere peste el, să sape un tunel pe sub el, să treacă pe deasupra, să deschidă uşa şi să treacă prin el.

Pe cât de simplist sună asta, vei fi surprins de cât de repede vor răspunde oamenii. Din nou, clipa în care îți reprezinți lucrurile diferit în minte va fi şi clipa în care vei schimba instantaneu felul în care te simți. Dacă cineva îmi spune: „Am ajuns la capătul funiei," eu îi răspund: „Las-o la o parte şi vino aici!" Adeseori, oamenii vorbesc despre felul în care se simt „blocați" într-o situație. Nu eşti niciodată blocat! Este posibil să fii puțin frustrat, este posibil să nu ai răspunsuri clare, dar nu eşti blocat. Cu toate acestea, în clipa în care îți reprezinți ție însuți situația ca fiind blocat, exact aşa te vei simți. Trebuie să fim foarte atenți la metaforele pe care ne îngăduim nouă înşine să le folosim.

De asemenea, fii atent şi la metaforele pe care ți le oferă alți oameni. Am citit de curând un articol despre faptul că Sally Field împlineşte acum 44 de ani. Articolul spunea că alunecă „în jos, pe panta vârstei mijlocii." Ce modalitate oribilă de a-ți reprezenta propria înțelepciune în curs de dezvoltare, o modalitate care te privează de putere ! Dacă simți că eşti în întuneric, aprinde pur şi simplu luminile. Dacă simți că te îneci într-o mare a confuziei, mergi pe plajă şi relaxează-te pe insula înțelegerii. Ştiu că asta poate părea o copilărie, dar ceea ce este cu adevărat copilăros este faptul că ne permitem nouă înşine să alegem inconştient metafore care ne privează de putere în mod constant. **Noi trebuie să *preluăm controlul* asupra metaforelor noastre,** nu doar pentru a evita meraforele problemă, ci şi pentru a putea *să adoptăm de asemenea metafore însuflețitoare.*

După ce devii sensibizat la metaforele pe care tu şi alți oameni le utilizați, realizarea unei schimbări este foarte uşoară. Tot ceea ce trebuie să faci este să te întrebi pe tine însuți: *„Asta este ceea ce vreau să spun cu adevărat? Acesta este felul în care stau lucrurile, sau această metaforă este imprecisă?"* Nu uita, de fiecare dată când

utilizezi cuvintele „Mă simt ca" sau „Asta este ca," cuvântul „ca" este adeseori un declanșator pentru utilizarea unei metafore. Așa că pune-ți ție însuți o întrebare mai însuflețitoare. Întreabă: „Care ar fi o metaforă *mai bună*? Care ar fi unul dintre modurile mai însuflețitoare de a mă gândi la asta? Cu ce altceva se aseamănă asta?" Spre exemplu, dacă te-aș întreba ce înseamnă viața pentru tine sau care este metafora ta pentru viață, tu ai putea spune: „Viața este ca o luptă permanentă" sau „Viața este un război." Dacă tu ai adera la această metaforă, ai începe să adopți o serie de credințe care o însoțesc. La fel ca în exemplul cu atomul și sistemul solar, ai începe să-ți dirijezi comportamentul pe baza unui set de crezuri inconștiente ce sunt purtate în interiorul acestei metafore.

Un set întreg de reguli, idei și noțiuni preconcepute însoțesc orice metaforă pe care o adopți. Deci, dacă tu crezi că viața este un război, cum îți colorează asta percepția asupra vieții? Ai putea să spui: „Este dură și se încheie cu moartea." Sau: „Voi fi singur împotriva tuturor." Sau: „Este o luptă care pe care." Sau: „Dacă viața chiar este o luptă, atunci este posibil să fiu rănit." Toate aceste filtre îți afectează crezurile inconștiente despre oameni, posibilitate, muncă, efort și viața însăși. Această metaforă îți va afecta deciziile despre cum să gândești, cum să simți și ce să faci. Îți va modela acțiunile și, prin urmare, destinul.

VIAȚA ESTE UN JOC

Fiecare om are metafore globale diferite. Spre exemplu, citind interviurile cu Donald Trump, am observat că el se referă adeseori la viață ca la un „test." Fie câștigi primul loc, fie pierzi — nu există un teren de mijloc. Îți poți imagina stresul pe care îl crează asta în viața lui, tipul acesta de interpretare? Dacă viața este un test, este posibil să fie dificilă; poate că ar fi cazul să te pregătești, poate că ai putea să fii exmatriculat (sau ai putea copia, bănuiesc). Pentru unele persoane, viața este o competiție. Asta ar putea să fie distractiv, dar ar

putea de asemenea să însemne că sunt alţi oameni pe care trebuie să-i baţi, că s-ar putea să existe un singur învingător.

Pentru unele persoane, viaţa este un joc. Cum ar putea să le coloreze asta percepţiile? Viaţa ar putea să fie distractivă — ce concept! Ar putea să fie competitivă într-o măsură oarecare. Ar putea să fie o şansă pentru tine de a te juca şi a te bucura mult mai mult. Unele persoane spun: „Dacă este un joc, atunci vor exista perdanţi." Alte persoane întreabă: „E nevoie de multe abilităţi?" Totul depinde de *crezurile* pe care le ataşezi tu cuvântului „joc"; dar, din nou, împreună cu această singură metaforă ai un set de filtre care va afecta felul în care gândeşti şi felul în care simţi.

Cu siguranţă că metafora despre viaţă a Maicii Tereza este că aceasta este sacră. Ce ar fi dacă ai crede că viaţa este sacră? Dacă aceasta ar fi metafora ta primară, ai putea avea mai mult respect pentru ea — sau ai putea crede că nu îţi este îngăduit să te distrezi chiar aşa mult. Dar dacă ai crede că viaţa este un dar? Brusc, aceasta devine o surpriză, un lucru amuzant, un lucru special. Dar dacă ai crede că viaţa este un dans? Nu ar fi palpitant? Ar fi ceva frumos, un lucru pe care îl faci împreună cu alţi oameni, ceva care are graţie, ritm şi bucurie. Care dintre aceste metafore prezintă adecvat viaţa? Probabil că *toate* sunt utile, în diferite momente, ca să te ajute să interpretezi ce trebuie să faci pentru a realiza schimbări. Dar ţine minte, toate metaforele aduc beneficii în anumite contexte şi limitări în altele.

Pe măsură ce am devenit mai sensibil la metafore, am început să cred că *deţinerea unei singure metafore reprezintă un fel minunat de a-ţi îngrădi viaţa.* Nu ar fi nimic în neregulă cu metafora sistemului solar dacă un fizician ar mai avea numeroase alte feluri de a descrie atomii. Aşa că, dacă vrem să ne extindem vieţile, ar trebui să extindem metaforele pe care le folosim pentru a descrie ce este viaţa noastră sau ce sunt relaţiile noastre sau chiar şi cine suntem noi ca fiinţe umane.

Ne limităm doar la metafore despre viață sau despre atomi? Bineînțeles că nu. Avem metafore pentru aproape toate domeniile experienței noastre. Să luăm munca, spre exemplu. Unele persoane spus: „Ei bine, tre să mă întorc pe baricade" sau „Trebuie să muncesc pe brânci." Cum crezi că se simt oamenii aceia în legătură cu locurile lor de muncă? Unii oameni de afaceri pe care îi cunosc utilizează metafore globale precum „bunurile mele" pentru afacerile pe care le dețin și „obligațiile mele" pentru oamenii pe care îi angajează. Cum crezi că afectează asta felul în care se comportă cu oamenii? Alții își privesc afacerea ca pe o grădină pe care trebuie să o îngrijești și să o îmbunătățești în fiecare zi astfel încât, în cele din urmă, să culegi roadele. Totuși, alții văd serviciul ca pe o ocazie de a fi cu prietenii, de a se alătura unei echipe câștigătoare. În ceea ce mă privește, eu mă gândesc la afacerile mele ca la niște familii. Asta ne dă posibilitatea să transformăm calitatea legăturilor pe care le împărtășim unii cu alții.

Viața înseamnă să pictezi un tablou, nu să faci o adunare.

— Oliver Wendell Holmes, Jr.

Îți poți da seama cum schimbarea unei singure metafore globale, din „Viața este o întrecere" în „Viața este un joc" îți poate schimba imediat experiența vieții în numeroase domenii simultan? S-ar schimba relațiile tale dacă ai vedea viața ca pe un dans? Ar putea acest lucru să schimbe felul în care acționezi în afacerea ta? Sigur că da! Acesta este un exemplu de **punct pivotant,** o schimbare globală, în care efectuarea acestei singure schimbări ar transforma felul în care gândești și simți în numeroase domenii ale vieții tale. Eu nu spun că există un mod corect și unul greșit de a privi lucrurile. Pur și simplu, înțelege că **schimbarea unei metafore globale poate transforma imediat felul în care îți privești întreaga viață.** La fel ca în cazul Vocabularului Transformațional, puterea metaforelor stă în simplitatea lor.

Cu ani în urmă conduceam un program de certificare de două săptămâni în Scottsdale, Arizona. La jumătatea seminarului, un bărbat a sărit în picioare şi a început să înjunghie oamenii cu mâinile goale, de parcă ar fi ţinut un cuţit, în timp ce ţipa din adâncul plămânilor: *„Văd negru în faţa ochilor, eu văd negru în faţa ochilor!”* Un psihiatru care stătea cu două rânduri în faţa lui a strigat: „O, Dumnezeule! Are o cădere psihotică!” Din fericire, nu am acceptat eticheta psihiatrului din Vocabularul Transformaţional. În loc de asta, tot ce ştiam era că trebuia să schimb *imediat* starea bărbatului agitat. Încă nu elaborasem conceptul de metafore globale; am făcut pur şi simplu ce mă pricepeam cel mai bine. I-am întrerupt tiparul. M-am dus la el şi am răcnit: „Atunci pur şi simplu *albeşte la loc totul!* Foloseşte chestia aia pe care o foloseşti când baţi la maşină! *Dă-i cu pastă corectoare!”* Omul a înlemnit pentru o clipă. A încetat să facă ce făcea şi toată lumea s-a oprit să vadă ce se va întâmpla mai departe.

Într-un interval de câteva secunde, faţa şi corpul său s-au schimbat şi el a început să respire diferit. I-am zis: „Dă totul cu pastă corectoare.” Apoi l-am întrebat cum se simte şi mi-a spus: „Mă simt mult mai bine.” Aşa că eu i-am spus: „Ei bine, în cazul acesta, ia loc” şi am continuat seminarul. Toată lumea părea uluită şi, ca să fiu sincer, şi eu am fost uşor surprins că a mers atât de uşor! Două zile mai târziu, bărbatul acesta m-a abordat şi a zis: „Nu ştiu ce a fost toată povestea de atunci, dar în ziua aceea am împlinit patruzeci de ani şi pur şi simplu mi-am pierdut controlul. Am simţit că trebuie să lovesc cu un cuţit în jur pentru că mă găseam în negreala asta care mă înghiţea. Dar când am dat cu pasta corectoare, totul a devenit mai aprins. M-am simţit complet diferit. Am început să gândesc gânduri noi şi azi mă simt bine.” Şi a continuat să se simtă bine pe toată perioada — schimbând o simplă metaforă.

Până acum am vorbit doar despre cum să ne *diminuăm* intensitatea emoţională negativă utilizând Vocabularul Transformaţional şi metaforele globale. Cu toate acestea, **uneori este important şi util să ne facem pe noi înşine să simţim emoţii negative cu o**

intensitate ridicată. Spre exemplu, cunosc un cuplu care are un fiu ce a fost prins în plasa drogurilor și a alcoolului. Ei știau că ar trebui să facă ceva pentru a-l determina să-și schimbe tiparele distructive, dar în același timp aveau unele asocieri mixte referitoare la implicarea în viața lui. Ceea ce i-a împins peste marginea prăpastiei și le-a oferit un punct de sprijin pentru a se motiva pe ei înșiși să acționeze și *să facă* ceva a fost o conversație pe care au purtat-o cu o persoană care fusese dependentă la rândul său. *„Există <u>două gloanțe</u> îndreptate spre capul fiului vostru chiar acum",* le-a spus el. *„Unul este cel al drogurilor, celălalt este alcoolul, iar unul dintre ele îl va ucide — este doar o chestiune de timp — dacă nu îl opriți chiar acum."*

Reprezentând lucrurile în felul acesta, ei au fost motivați să acționeze. Brusc, lipsa de acțiune ar fi însemnat să-și lase fiul să moară, pe când înainte ei își reprezentaseră problema drept o simplă provocare. Cât timp nu au adoptat această nouă metaforă, le-a lipsit forța emoțională de a face orice era necesar. Mă bucur să-ți spun că ei chiar au reușit să-l ajute pe acest tânăr să redreseze lucrurile. Nu uita, metaforele pe care le folosim ne vor determina acțiunile.

SELECTEAZĂ-ȚI METAFORELE GLOBALE

Pe când îmi dezvoltam „antene" pentru a mă sensibiliza pe mine însumi la metaforele globale ale oamenilor, am citit un interviu cu antropologul Mary Catherine Bateson, în care spunea: „Sunt puține lucrurile care să fie mai debilitante decât o metaforă toxică." Aceasta este o intuiție foarte percutantă și una cu care urma să am în curând un contact direct.

Într-unul dintre seminarele mele Întâlnire cu destinul, aproape toată lumea se plângea de o anumită femeie, chiar înainte ca programul să înceapă. Ea crease agitație în zona de înregistrare, iar când a intrat în sală a început să se plângă despre tot ce își putea imagina: întâi că este prea cald în sală, apoi că este prea frig; era

supărată pe persoana din faţa ei pentru că era prea înaltă; şi aşa mai departe. Până am ajuns să încep să vorbesc, nu puteam să continuu mai mult de cinci minute fără ca ea să mă întrerupă şi să încerce să arate că ceea ce am spus eu nu funcţiona sau nu era de fapt adevărat sau că pentru asta exista un fel de excepţie.

Am tot încercat să-i întrerup tiparul, dar mă concentram asupra efectului în loc să mă concentrez asupra cauzei. Deodată, mi-am dat seama că ea trebuie să aibă un crez global sau o metaforă globală, referitoare la viaţă, care o făcea să fie atât de fanatizată de detalii şi aproape ostilă în abordarea sa. Am întrebat-o: „Ce încerci să câştigi făcând asta? Ştiu că trebuie să ai intenţii bune. Care este crezul tăucu privire la viaţă, la detalii sau asupra faptului că lucrurile sunt corecte sau greşite?" Ea mi-a spus: *„Presupun că am pur şi simplu convingerea că buturuga mică răstoarnă carul mare."* Dacă ai crede că urmează să fii dat peste cap, tu nu ai fi puţin fanatic în a găsi orice posibilitate care te-ar putea răsturna? Acesta era felul în care vedea viaţa această femeie!

De unde venea această metaforă? Am aflat că această femeie trecuse în viaţă prin câteva situaţii în care lucrurile mici o costaseră mult. Ea atribuia divorţul său unor mici probleme care nu fuseseră rezolvate — probleme de care nici măcar nu era conştientă. În mod similar, credea că dificultăţile sale financiare erau rezultatul unor cauze la fel de mici. Ea adoptase această metaforă pentru a o ajuta să nu aibă din nou parte de o astfel de durere şi pe viitor. Evident, ea nu ar fi fost prea entuziasmată să-şi schimbe metaforele dacă nu i-aş fi oferit un mic efect de pârghie. După ce am făcut-o să simtă durerea pe care această metaforă o producea în mod constant în viaţa ei şi plăcerea imediată pe care o putea obţine schimbând-o, am putut să o ajut să-şi spargă tiparul şi să-şi schimbe metafora, creând o serie de moduri noi de a se privi pe sine şi de a privi viaţa.

Ea a combinat o varietate de metafore globale — viaţa ca joc, viaţa ca dans — şi ar fi trebuit să vezi transformarea, nu doar în felul în care se purta cu oamenii ci, de asemenea, în felul în care se

purta cu ea însăși, deoarece obișnuise să-și găsească dintotdeauna mici defecte. Această singură schimbare a afectat modul în care ea aborda totul și este un exemplu grozav pentru felul în care schimbarea unei metafore globale îți poate transforma fiecare sector al vieții, de la respectul față de sine, la relațiile tale și la felul în care faci față lumii în general.

Dată fiind toată puterea pe care metaforele o exercită asupra vieților noastre, ceea ce este înspăimântător este că *cei mai mulți dintre noi nu ne-am triat niciodată conștient metaforele prin care ne reprezentăm nouă înșine lucrurile.* De unde ți-ai luat metaforele? Probabil că le-ai cules de la oamenii din jurul tău, de la părinții, profesorii, colegii și prietenii tăi. Sunt sigur că nu te-ai gândit la impactul lor sau poate că nu te-ai gândit deloc la ele, iar apoi au devenit pur și simplu o obișnuință.

Toată percepția adevărului constă în detectarea unei analogii.

— Henry David Thoreau

Timp de ani de zile, oamenii m-au întrebat cu ce mă ocupam mai exact. În momente diferite, am încercat metafore diferite — „Sunt profesor", „Sunt student", „Sunt un vânător al excelenței umane", „Sunt un orator", „Sunt autor de bestselleruri naționale", „Sunt consultant în domeniul performanței de vârf", „Sunt terapeut", „Sunt consilier" — dar niciunul dintre ele nu transmitea sentimentul potrivit. Oamenii mi-au oferit o mulțime de metafore. Eram cunoscut de numeroase persoane din mass-media drept un „guru." Aceasta este o metaforă pe care o evitam, deoarece simțeam că presupoziția ce o însoțea era că oamenii erau dependenți de mine pentru a le crea schimbarea — lucru care nu le-ar fi oferit vreodată putere. Din moment ce eu cred că noi toți trebuie să fim responsabili de propria schimbare, am evitat această metaforă.

Totuși, în cele din urmă, într-una din zile mi-am dat seama. *„Eu sunt un antrenor",* m-am gândit. Ce este un antrenor? Pentru mine,

un antrenor este o persoană care este prietenul tău, cineva căruia chiar îi pasă de tine. Un antrenor își ia angajamentul să te ajute să fii cât mai bun cu putință. Un antrenor te va provoca, nu te va lăsa de capul tău. Antrenorii au cunoaștere și experiență deoarece ei au trecut prin asta anterior. Ei nu sunt mai buni decât oamenii pe care îi instruiesc (asta a înlăturat nevoia mea de a fi perfect pentru oamenii pe care îi „învățam"). De fapt, este posibil ca oamenii pe care îi îndrumă să aibă talente naturale superioare față de ale lor. Dar, deoarece antrenorii și-au concentrat puterea într-un domeniu specific timp de ani întregi, ei te pot învăța una sau două distincții care îți pot transforma imediat performanța, în doar câteva clipe.

Uneori, antrenorii te pot învăța informații noi, strategii și deprinderi noi; ei îți arată cum să obții rezultate măsurabile. Uneori, un antrenor nici măcar nu te învață ceva nou, dar îți amintește ce trebuie să faci la momentul potrivit și te determină să faci lucrul acela. M-am gândit: „În realitate, eu sunt un antrenor pentru succes. Eu ajut oamenii să se pregătească pentru a obține ceea ce vor cu adevărat, mai repede și mai ușor." Și toată lumea are nevoie de un antrenor, indiferent că este vorba de un director de vârf, de un student cu licență, de o casnică, de o persoană fără adăpost sau de președintele Statelor Unite! De îndată ce am început să o utilizez, această metaforă a început să-mi schimbe imediat felul în care mă simțeam în legătură cu mine însumi. M-am simțit mai puțin stresat, mai relaxat; m-am simțit mai aproape de oameni. Nu trebuia să fiu „perfect" sau „mai bun." Am început să mă distrez mai mult și efectul meu asupra oamenilor a devenit de câteva ori mai mare.

O METAFORĂ ȚI-AR PUTEA SALVA VIAȚA

Doi oameni pe care eu și Becky avem privilegiul de a-i număra printre prietenii noștri sunt Martin și Janet Sheen. Ei sunt căsătoriți de aproape treizeci de ani și unul dintre lucrurile pe care le respect cel mai mult la ei doi este sprijinul absolut pe care și-l acordă reciproc, familiei lor și oricui are nevoie. Publicul larg știe că Martin este un

filantrop dedicat, dar nu are idee cât de multe lucruri fac el şi Janet pentru ceilalţi zilnic. Aceşti doi oameni sunt definiţia integrităţii. Metafora lor pentru umanitate este aceea a „unei singure familii uriaşe", şi prin urmare, ei simt cea mai adâncă preocupare şi compasiune chiar şi pentru cei complet necunoscuţi.

Îmi amintesc când Martin mi-a împărtăşit povestea emoţionantă despre cum i s-a schimbat viaţa, cu ani în urmă, în timp ce juca în *Apocalypse Now* (Apocalipsul acum). Înainte de asta, el privise viaţa ca pe ceva de care trebuia să se teamă. Acum o vede ca pe o provocare care îl intrigă. De ce? *Noua sa metaforă este că viaţa reprezintă un mister*. El iubeşte misterul de a fi o fiinţă umană, uimirea şi sentimentul posibilităţii care i se dezvăluie cu experienţele sale de fiecare zi.

Ce i-a schimbat metafora? Durerea intensă. *Apocalypse* a fost turnat în adâncul junglelor din Filipine. Programul de filmări era de obicei de luni până vineri şi, de regulă, vineri seara Martin şi Janet făceau drumul de două ore şi jumătate cu maşina pentru „o retragere" de weekend în Manila. Totuşi, într-un weekend, Martin a trebuit să rămână pentru o filmare suplimentară sâmbătă dimineaţa. (Janet se angajase deja că va merge în oraş să cumpere un ochi de sticlă pentru un membru al echipei care era atât de sărac, încât nu-şi putea cumpăra singur, aşa că ea a plecat înainte.) În noaptea aceea, Martin s-a trezit singur, sucindu-se şi foindu-se în pat, transpirând abundent şi suferind de o durere intensă. Deja, dimineaţa, el începuse să aibă un atac de cord teribil. Părţi ale corpului îi amorţiseră şi-i paralizaseră. A căzut pe jos şi, numai puterea voinţei l-a ajutat să se târască afară pe uşă şi să strige după ajutor. Zăcând acolo, pe pământ, el a spus că a văzut realmente moartea cu ochii. Deodată, totul i s-a părut calm şi liniştit. Se putea vedea pe sine trecând pe suprafaţa lacului şi a apei din depărtare. Şi-a spus în sinea lui: „Aha, deci asta se întâmplă când mori", şi exact în clipa aceea şi-a dat seama că *el nu se temea de moarte, că în realitate lui îi fusese teamă de viaţă!* În clipa aceea, el a înţeles că însăşi viaţa era adevărata provocare. Instantaneu, a luat hotărârea să trăiască. El şi-a mobilizat fiecare strop de energie pe care îl mai avea, întinzând mâna ca să

apuce puţină iarbă. Cu o atenţie totală, el a adus-o încetişor spre nas. Abia dacă putea să simtă ceva. În clipa în care a mirosit iarba, durerea a revenit şi el a ştiut că este în viaţă. A continuat să lupte.

Când a fost descoperit de membrii echipei, aceştia erau siguri că va muri. Atât expresiile de pe chipurile lor, cât şi comentariile lor l-au făcut pe Martin să se îndoiască de capacitatea sa de a supravieţui. A început să-şi piardă forţa. Dându-şi seama că nu avea timp, cel mai bun pilot din echipa *Apocalypse* şi-a riscat viaţa şi a zburat oblic cu elicopterul pe un vânt de 55-75 de kilometri pe oră pentru a-l aduce la spitalul din oraş. După ce au ajuns, el a fost aşezat pe o brancardă şi adus la urgenţe, unde a continuat să primească din jur atât mesaje subliminale, cât şi directe că avea să moară. Devenea din ce în ce mai slab cu fiecare clipă. Apoi a venit Janet. Tot ce auzise ea era că el suferise o insolaţie, dar apoi doctorii au informat-o de gravitatea situaţiei. Ea a refuzat să accepte asta — ştia că Martin avea nevoie de putere; ea ştia de asemenea că trebuia să întrerupă atât tiparul lui de teamă, cât şi pe al ei. A acţionat imediat şi a realizat totul cu o singură frază. Când el a deschis ochii, ea i-a aruncat un zâmbet larg şi i-a spus: *„E doar un film, iubitule! E doar un film!"* Martin a spus că în clipa aceea a ştiut că va supravieţui şi a început să se vindece. Ce metaforă grozavă! Brusc, problema nu părea atât de gravă — era un lucru căruia putea să-i facă faţă. Mesajul sugerat a fost acesta: „Cu siguranţă că nu merită să faci un atac de cord din cauza unui film", dar cred de asemenea că, subliminal, metafora mergea mai adânc. Până la urmă, durerea pe care o simţi când faci un film nu dăinuie niciodată. Nu este adevărată şi la un moment dat regizorul va spune „Stop!" Faptul că Janet a folosit această întrerupere genială de tipar, această metaforă, de una singură, l-a ajutat pe Martin să-şi canalizeze resursele şi până în ziua de astăzi el crede că asta i-a salvat viaţa.

Metaforele nu ne afectează doar ca indivizi; ele ne afectează de asemenea comunitatea şi lumea. Metaforele pe care le adoptăm cultural ne pot modela percepţiile şi acţiunile — sau lipsa acţiunii. În ultimele câteva decenii, în acelaşi timp cu începutul misiunilor

pe Lună, noi am început să adoptăm metafora „Navei Spațiale Pământ". Deși această metaforă suna grozav, nu a funcționat bine de fiecare dată pentru a crea un răspuns emoțional la confruntarea cu provocările noastre ecologice. De ce? Este greu să devii emoționat de o navetă spațială; este disociat. Compară asta cu sentimentele create de metafora „Mama Pământ". Cât de diferit te-ai simți în legătură cu apărarea „mamei" tale în comparație cu a menține o „navă spațială" curată? Piloții și marinarii își descriu adeseori avioanele și navele ca pe femei frumoase. Ei spun: „Ea este o frumusețe." De ce nu spun ei „El este o frumusețe?" Pentru că probabil că ar fi mult mai duri cu avionul sau cu nava aceea dacă ar crede că este vreun tip mare și gras cu numele de Joe și nu o prințesă elegantă și atrăgătoare alunecând prin aerul sau apa strălucitoare.

Noi utilizăm în mod constant metafora în timpul războiului. Care a fost numele primei părți a operațiunii din Războiul din Golful Persic? Înainte de declararea războiului, aceasta se numea „Operațiunea Scutul Deșertului". Dar imediat ce ordinul de luptă a fost dat, Operațiunea Scutul Deșertului a devenit „Furtună în Deșert." Gândește-te la felul în care acea singură schimbare de metaforă a schimbat brusc sensul experienței pentru toată lumea. În loc să-i apere pe ceilalți arabi de Saddam Hussein, în cuvintele generalului Norman Schwarzkopf, trupele au devenit „furtuna libertății", măturând forțele de ocupație irakiene din Kuweit.

O cortină de fier s-a lăsat peste continent.

— Winston Churchill

Gândește-te cât de radical s-a schimbat fața Europei de Est doar în ultimii câțiva ani. „Cortina de Fier" era o metaforă care a modelat viața de după al Doilea Război Mondial vreme de decenii, iar Zidul Berlinului a servit drept simbol pentru bariera impresionantă care împărțea toată Europa. Când Zidul Berlinului s-a prăbușit în noiembrie 1989, s-a dărâmat ceva mai mult decât o simplă zidărie. Distrugerea acelui simbol a furnizat imediat o nouă metaforă care a

schimbat crezurile unor mulţimi de oameni în legătură cu ceea ce era posibil în timpul vieţii lor. De ce s-au distrat oamenii atât de tare dărâmând un zid vechi şi ruinat, când existau numeroase porţi prin care puteau să treacă? Pentru că dărâmarea zidului era o metaforă universală pentru posibilitate, libertate şi forţare a barierelor.

POTRIVEȘTE CUVÂNTUL CU FAPTA

Să fii conştient de puterea vastă conţinută în metafore include cunoaşterea felului în care să le foloseşti într-un context adecvat. Dificultatea este că o mulţime de oameni au metafore care îi ajută în profesiile lor, dar care le creează probleme acasă. Cunosc o avocată care s-a surprins pe sine încercând să aplice acasă exact acele metafore adversative care îi erau atât de utile la serviciu. Soţul ei începea o conversaţie complet nevinovată cu ea şi apoi se trezea simţindu-se în boxa martorilor, interogat în contradictoriu! Asta nu funcţionează prea bine într-o relaţie personală, nu-i aşa? Sau să presupunem că cineva este un ofiţer de poliţie complet dedicat profesiei. Dacă el nu-şi poate lăsa munca la o parte atunci când ajunge acasă, oare nu crezi că ar putea să se uite tot timpul după alte persoane care îi încalcă standardele?

Unul dintre cele mai bune exemple de metaforă inadecvată este un bărbat care era atât de disociat, încât soţia şi copiii săi nu simţeau niciun fel de conexiune cu el. Îi deranja că el nu-şi exprima niciodată adevăratele sentimente şi că părea să-i dirijeze tot timpul. Ştii ce meserie avea? El era un controlor de trafic aerian! Trebuia să fie detaşat în timpul serviciului. Chiar dacă exista o urgenţă, el trebuia să-şi păstreze vocea calmă astfel încât să nu-i alarmeze pe piloţii pe care îi dirija. Atitudinea aceea disociată mergea bine în turnul de control, dar nu şi acasă. Ai grijă să nu aduci metaforele care sunt potrivite într-un context, cum ar fi mediul în care lucrezi, într-un context incompatibil, cum ar fi felul în care relaţionezi cu familia şi prietenii tăi.

Care sunt câteva dintre metaforele pe care oamenii le au pentru relațiile lor personale? Unii numesc persoana cu care se află într-o relație „babalâcul" sau „scorpia bătrână". Alții îi numesc „dictatorul", „povara insuportabilă", „șeful de temniță." O femeie chiar și-a numit soțul „Prințul Întunericului"! Care ar fi câteva alternative mai însuflețitoare? Mulți oameni își numesc perechea „iubitul", „jumătatea lor mai bună", „tovarășul lor de viață", „colegul lor de echipă", „sufletul lor pereche." Apropo, până și schimbarea unei nuanțe ușoare a unei metafore va schimba felul în care percepi relația. S-ar putea să nu fii pasionat de un „partener", dar cu siguranță că ai fi de „iubitul" tău.

Crezi că metaforele pe care le folosești pentru a-ți reprezenta relația, atât ție însuți, cât și celorlalți, ar afecta felul în care voi relaționați unul cu celălalt? Sigur că da! O doamnă care a venit la un seminar **Întâlnire cu destinul** s-a referit continuu la soțul ei ca la „nesimțitul ăsta cu care sunt" și am remarcat că de fiecare dată când vorbea despre ea, el o numea „iubirea" vieții sale sau „jumătatea lui mai bună" sau „darul lui de la Dumnezeu". Când i-am scos în evidență acest lucru, ea a fost șocată deoarece este o femeie foarte iubitoare care nu și-a dat seama cât de toxice pot fi metaforele pe care cineva le adoptă cu ușurință. Împreună, noi am ales metafore mai adecvate pentru relația ei cu soțul său.

Una dintre cele mai însuflețitoare metafore globale care m-a ajutat în momente dificile este o poveste spusă de numeroși oratori de dezvoltare personală. Este povestea simplă a tăietorului de piatră. Cum face un tăietor de piatră să desprindă un bloc uriaș? El începe cu un ciocan mare și lovește blocul cât de tare poate. Prima dată când îl lovește acesta nu are nicio zgârietură, nicio așchie — nimic. El trage înapoi ciocanul și lovește iar și iar — de 100, 200, 300 de ori, fără să zgârie ceva măcar.

După tot acest efort, este posibil ca blocul să nu arate nici măcar cea mai subtilă fisură, dar el continuă să lovească. Din când în când, oamenii trec pe lângă el și râd de el pentru că perseverează când este evident că acțiunile lui nu au niciun efect. Dar un tăietor

de piatră este foarte inteligent. El ştie că, doar pentru că nu vezi rezultatele imediate ale acţiunilor tale din prezent, asta nu înseamnă că nu faci progrese. El continuă să lovească în diferite puncte în piatră, iar şi iar, şi la un moment dat — poate după 500 sau 700, sau chiar 1004 lovituri — din piatră nu mai sar aşchii, ci aceasta se sparge literalmente în două. Oare această lovitură singulară este cea care a spart piatra? Desigur că nu. A fost presiunea continuă şi constantă aplicată provocării din faţa sa. Pentru mine, aplicarea consistentă a disciplinei **CANI!** este ciocanul care poate sparge orice bolovan care blochează drumul spre progresul tău.

TOT CE-MI DORESC DE CRĂCIUN ESTE…

Unul dintre prietenii mei, care evident că nu are copii, îi numea pe aceştia „vomitători." Îţi poţi închipui cum reacţionau copiii faţă de el câtă vreme păstra acea metaforă? Totuşi, de curând, el s-a înscris pentru a obţine un post de Moş Crăciun într-un magazin universal — câţiva dintre noi am pus asta la cale şi a trebuit să o facă — aşa că a avut parte de sute de „vomitători" care au venit şi i-au stat pe genunchi. Ei bine, acea experienţă i-a oferit o perspectivă complet nouă asupra copiilor şi i-a schimbat metafora pentru totdeauna. Acum îi numeşte „drăgălăşenii"! Crezi că asta a schimbat felul lui de a gândi? Poţi să fii sigur. Faptul că îţi numeşti copiii „neastâmpăraţi" nu te face de obicei să vrei să îi îngrijeşti bine sau să îi educi. Asigură-te că ai metafora corectă care te ajută să te descurci cu copiii tăi — nu uita, ei te ascultă şi învaţă de la tine.

Cu ani în urmă, unul dintre primii mei mentori, Jim Rohn, m-a ajutat să-mi privesc viaţa într-un fel nou, gândind în termenii metaforei anotimpurilor. Adeseori, când lucrurile par să fie mohorâte, oamenii îşi spun: „Asta are să dureze pentru totdeauna". În loc de asta, eu spun, **„Viaţa are anotimpurile ei** şi chiar acum înfrunt iarna." Lucrul grozav este că, dacă adopţi această metaforă, ce urmează de fiecare dată după iarnă? Primăvara! Soarele iese la iveală, nu mai îngheţi de frig şi brusc poţi sădi seminţe noi. Începi să

observi toată frumusețea naturii, noua viață și creșterea. Apoi vine vara. Este torid, îți îngrijești micile tale plante și ai grijă ca ele să nu fie pârjolite de soare. Apoi urmează toamna când ai ocazia să îți culegi roadele. Uneori lucrurile nu merg cum trebuie — poate că o furtună cu grindină îți distruge recolta. Dar dacă ai încredere în ciclul anotimpurilor, știi că vei primi încă o șansă.

Un exemplu grozav al puterii metaforelor de a transforma viața cuiva mi-a fost oferit de cineva într-unul din seminarele mele **Întâlnire cu destinul**. Porecla sa era „Maestro". (De fiecare dată le cer oamenilor să aleagă un nume pentru ei înșiși, care să fie o metaforă pentru felul în care vor să fie tratați în timpul weekendului. Până și acest exercițiu simplu poate crea unele schimbări interesante în oameni, în timp ce ei încep să se ridice la înălțimea noii lor „etichete." Cât de diferit crezi că te-ai comporta dacă numele tău ar fi „Fulger", „Iubire", „Dansatorul" sau „Vrăjitorul"?) Maestro era un om minunat care avea cu 77 de kilograme peste greutatea normală. Pe măsură ce am lucrat cu el, mi-a fost clar că acesta asocia faptul de a fi gras cu a fi spiritual. Convingerea sa era că dacă ești realmente supraponderal, atunci doar persoanele spirituale vor depune efortul să ajungă la tine, deoarece ei ar fi singurii oameni care nu ar fi dezgustați de grăsimea ta. Oamenii sinceri ar încerca să ajungă la el; persoanele superficiale, nespirituale, ar fi atât de dezgustate, încât el nu ar ajunge niciodată să aibă de a face cu ele. Mi-a spus: „Știu că nu are niciun fel de sens, dar eu am impresia că este adevărat că dacă ești gras, ești cu adevărat spiritual. La urma urmei, gândește-te la toți acei guru grași din jurul lumii. Cred că Dumnezeu îi iubește pe grăsani."

Eu am zis: „Bine, eu cred că Dumnezeu îi iubește pe toți… dar cred că pe grași îi înfige într-o țepușă pentru frigărui și îi frige deasupra iadului!" Ar fi trebuit să-i vezi fața! Bine, desigur că nu cred asta, dar asta a fost o întrerupere majoră de tipar care a creat o imagine destul de intensă în mintea lui. Apoi l-am întrebat: „Cu ce se aseamnănă corpul tău?" El a zis: „Cu nimic, este doar un vehicul." I-am spus: „Este un vehicul de calitate?" Mi-a răspuns: „Nu are

importanţă dacă este un vehicul de calitate atâta vreme cât te duce acolo unde vrei să ajungi."

În mod evident, era timpul pentru o schimbare de metaforă. El era deja o frumoasă fiinţă spirituală aşa că l-am ajutat să adopte o nouă metaforă care să se alinieze cu propriile sale crezuri. L-am întrebat cum şi-ar trata corpul dacă şi-ar da seama că nu este doar un vehicul care îl purta în diferite locuri, *ci era în realitate templul sufletului său.* În clipa aceea a dat din cap şi se vedea că el credea, cu adevărat, că asta era trupul său. Prin această singură şi simplă modificare a percepţiei, el a realizat, în clipa aceea, toate schimbările necesare în regulile sale inconştiente referitoare la ce să mănânce, când să mănânce, cum să mănânce şi cum să-şi trateze corpul. O metaforă globală a schimbat aproape tot ceea ce gândise vreodată în legătură cu corpul său.

Tu cum te-ai comporta faţă de un templu? Ai trânti cantităţi enorme de mâncare grasă şi unsuroasă în el? Recent descoperitul sentiment de veneraţie al lui Maestro pentru corpul său l-a transformat. În momentul în care scriu aici, au trecut şase luni de când a luat parte la seminar şi *a pierdut deja 59 de kilograme adoptând pur şi simplu această singură metaforă* şi trăind după ea în absolut fiecare zi. A devenit metafora *comună* care îi influenţează gândirea şi acţiunile. Acum, când merge să cumpere alimente, el se întreabă în sinea lui: „Aş pune asta într-un templu?" Rareori, când se surprinde mergând pe culoarul din supermarket care include tot acel junk-food pe care obişnuia să-l mănânce, doar îşi închipuie că are corpul într-o frigăruie deasupra iadului, iar imaginea este suficientă ca să-l facă să părăsească imediat acel culoar! De asemenea, Maestro obişnuia să asculte muzică atât de tare, încât toţi cei din jurul său îşi făceau griji că îşi va afecta timpanele. Acum el nici măcar nu mai ascultă aceeaşi muzică, spunând că „Eu vreau să am grijă de templul meu". Acum îţi este clară puterea incredibilă a metaforelor globale de a schimba simultan aproape orice domeniu al vieţii tale?

METAMORFOZA DE LA OMIDĂ LA FLUTURE

Într-o zi, când fiul meu Joshua avea în jur de șase sau șapte ani, a venit acasă plângând isteric deoarece unul dintre prietenii săi căzuse de pe un echipament de pe terenul de joacă de la școală și murise. M-am așezat lângă Josh și i-am spus: „Dragule, știu cum te simți. Îți este dor de el și este normal să ai sentimentele astea. Dar ar trebui să înțelegi de asemenea că te simți așa pentru că ești o omidă." El a zis: „Ce?" Îi spărsesem puțin tiparul. I-am spus: „Tu gândești ca o omidă." M-a întrebat ce vreau să spun.

„Există un punct", am zis eu, „în care majoritatea omizilor cred că au murit. Ele cred că viața s-a sfârșit. Când se întâmplă asta?" El a zis: „A, da, atunci când chestia aia începe să se înfășoare în jurul lor." „Mda", am spus eu, „destul de curând, omida este înfășurată în coconul ei, îngropată în toată chestia aia. Și știi ceva? Dacă ai deschide coconul, n-ai mai găsi omida acolo. Nu este decât terciul ăla și chestia aia lipicioasă și restul. Și majoritatea oamenilor, inclusiv omida, cred că ea moare. Dar, în realitate, ea începe să se transforme. Înțelegi? Trece de la ceva la altceva. Și destul de curând, ce devine ea?" Și el a spus: „Un fluture."

L-am întrebat: „Celelalte omizi mici de pe jos pot să vadă că omida a devenit fluture?" „Nu", mi-a răspuns el. Am continuat: „Și ce face o omidă atunci când iese din cocon?" „Zboară", a spus Joshua. „Da, iese afară și lumina soarelui îi usucă aripile și zboară. Este chiar mai frumoasă decât atunci când era omidă. Este mai mult sau mai puțin liberă?" „Este mult mai liberă", a spus Joshua. Iar eu l-am întrebat: „Crezi că se va distra mai mult?" „Da", a spus el, „are mai puține picioare care să o obosească!" Și eu i-am spus: „Așa este, are mai puține. Nu mai are nevoie de picioare; are aripi. Eu cred că prietenul tău are aripi acum."

„Vezi tu, nu ține de noi să hotărâm când se transformă cineva în fluture. Noi credem că nu este corect, dar cred că Dumnezeu știe mai bine când a venit clipa potrivită. Acum este iarnă și tu ai vrea să

fie vară, dar Dumnezeu are un plan diferit. Uneori, trebuie pur şi simplu să avem încredere că Dumnezeu ştie cum să facă fluturi mai bine decât noi. Şi că atunci când suntem omizi, uneori nici nu ne dăm seama că există fluturi deoarece ei sunt sus, deasupra noastră — dar poate că ar trebui doar să ne amintim că ei sunt acolo." Şi Joshua a zâmbit, m-a îmbrăţişat bucuros şi a spus: „Sunt sigur că e un fluture tare frumos."

Metaforele pot schimba sensul pe care îl asociezi cu orice, pot schimba lucrurile pe care le asociezi durerii şi plăcerii şi îţi pot transforma viaţa tot atât de eficace pe cât o face limbajul. Alege-le cu atenţie, alege-le inteligent, alege-le astfel încât să îţi adâncească şi să îţi îmbogăţească propria experienţă a vieţii şi pe cea a oamenilor la care ţii. Devino un „detectiv de metafore". De fiecare dată când auzi pe cineva folosind o metaforă care introduce limite, intervino pur şi simplu, sparge-i tiparul şi oferă una nouă. Fă asta pentru ceilalţi şi fă-o pentru tine însuţi.

Aşa că încearcă următorul exerciţiu:

1. Ce este viaţa? Scrie metaforele pe care le-ai ales deja: „Viaţa seamănă cu…" ce? Fă un brainstorming cu toate lucrurile la care te poţi gândi pentru că probabil că ai mai mult de o singură metaforă pentru viaţă. Când te afli într-o stare în care simţi că nu ai resurse, probabil că o numeşti o luptă sau un război, iar când eşti într-o dispoziţie bună, poate că te gândeşti la ea ca la un dar. Scrie-le pe toate. Apoi examinează-ţi lista şi întreabă-te pe tine însuţi: „Dacă viaţa este aşa şi aşa, ce înseamnă asta pentru mine?" Dacă viaţa este sacră, ce înseamnă asta? Dacă viaţa este un vis, ce înseamnă asta? Dacă întreaga lume este o scenă, ce înseamnă asta? Fiecare dintre metaforele tale aduce putere şi limitează. „Întreaga lume e o scenă" poate să fie ceva grozav pentru că înseamnă că poţi merge acolo, poţi face diferenţa şi poţi fi auzit. Dar poate să însemne de asemenea că tu eşti cineva care joacă tot timpul un rol, în loc să-ţi împărtăşeşti sentimentele adevărate. Aşa că priveşte cu atenţie la

metaforele pe care ți le-ai pus la dispoziție ție însuți. Care sunt avantajele și dezavantajele lor? Ce metafore noi ar putea să-ți placă să aplici în viața ta pentru a te simți mai fericit, mai liber și mai puternic?

2. Fă o listă cu toate metaforele pe care le asociezi relațiilor sau căsătoriei. Acestea oferă putere sau te privează de putere? Nu uita, doar percepția conștientă îți poate transforma metaforele, deoarece creierul tău începe să spună: „Asta nu funcționează — asta este *ridicolă!"* Și poți adopta o nouă metaforă cu ușurință. Frumusețea acestei tehnologii stă în faptul că este atât de simplă.

3. Alege un alt sector al vieții tale care te afectează cel mai mult — indiferent că este vorba de afacerea ta, de părinții tăi, de copiii tăi, de capacitatea ta de a învăța — și descoperă-ți metaforele pentru acest domeniu. Scrie aceste metafore și examinează-le efectul. Scrie: „Învățatul seamănă cu joaca." Dacă studiul este pentru tine ca o „extracție dentară", îți poți imagina durerea pe care ți-o provoci singur! Aceasta este o metaforă numai bună de schimbat, și asta chiar *acum!* Iarăși, observă consecințele pozitive și pe cele negative ale fiecăreia dintre metaforele tale. Explorarea lor poate crea alternative noi pentru viața ta.

4. Creează metafore noi și mai însuflețitoare pentru fiecare dintre aceste sectoare. Hotărăște să te gândești la viață de acum înainte comparând-o cu cel puțin patru sau cinci lucruri noi, pentru început. Viața nu este un război. Viața nu este un test. Viața este un joc, viața este un dans, viața este sacră, viața este un dar, viața este un picnic — indiferent care dintre acestea creează cea mai mare intensitate emoțională pozitivă pentru tine.

5. În cele din urmă, hotărăște că vei trăi cu aceste metafore noi și însuflețitoare pe parcursul următoarelor treizeci de zile.

Te invit să permiți strălucirii noilor tale metafore „să-ți cucerească inima" și să te facă să te simți de parcă ai „pluti" până ajungi în „Al Nouălea Cer". Câtă vreme te afli „în culmea fericirii", poți privi în jos

la „cei care n-au grija zilei de mâine" și să „te bucuri nespus", știind că această cantitate de fericire pe care o simți în clipa aceasta este doar „vârful aisbergului". **Preia acum controlul asupra metaforelor tale și creează o lume nouă pentru tine însuți: o lume a posibilității, a bogăției, a uimirii și a bucuriei.**

După ce ai ajuns să stăpânești arta creativă a făuririi de metafore, a vocabularului transformator și a adresării de întrebări însuflețitoare, ești pregătit să valorifici…

11

CELE ZECE EMOȚII ALE PUTERII

Fără emoţie nu poate exista o transformare a întunericului în lumină şi a apatiei în mişcare.

— Carl Jung

Aş vrea să-ţi fac cunoştinţă cu un tip pe nume Walt. Walt este o fiinţă umană bună şi cumsecade care încearcă mereu să facă ceea ce trebuie. El îşi organizează viaţa la perfecţie: totul se află la locul său şi în ordinea corectă. În cursul săptămânii el se trezeşte exact la 6:30, face un duş şi se bărbiereşte, bea puţină cafea, îşi ia cutia cu mâncare în care se află nelipsitul senviş bologna şi Twinkies şi iese pe uşă la 7:10 pentru a petrece patruzeci şi cinci de minute în trafic. El ajunge la biroul său până la 8:00, acolo se aşază şi face aceeaşi muncă pe care a făcut-o în ultimii douăzeci de ani.

La 5:00 pleacă acasă, desface capacul de la „o bere rece" şi ia telecomanda. O oră mai târziu soţia sa vine şi ea acasă şi hotărăsc dacă să mănânce rămăşiţe sau să pună o pizza la microunde. După cină, el se uită la ştiri în timp ce soţia sa îi face baie copilului şi îl duce la culcare. La 9:30 cel mai târziu se duce la culcare. În weekenduri trebăluieşte prin curte, îşi întreţine maşina şi doarme până târziu. Walt şi noua sa soţie sunt căsătoriţi de trei ani şi chiar dacă el nu ar descrie relaţia lor ca fiind tocmai „înflăcărată de pasiune", aceasta este tihnită — chiar dacă în ultima vreme pare să repete o mulţime din tiparele primei sale căsătorii.

Cunoşti pe cineva exact ca Walt? Poate că este cineva pe care îl cunoşti *intim* — cineva care nu înfruntă niciodată abisurile devastării sau disperării cumplite, dar care nici nu gustă înălţimile pasiunii şi bucuriei. Am auzit spunându-se că singura diferenţă dintre un şanţ şi un mormânt este de câţiva metri şi, cu mai mult de un secol în urmă, Thoreau observa că „Marea masă de oameni îşi duce viaţa într-o disperare tăcută." Pe măsură ce intrăm în noul secol, fraza aceasta este, din păcate, mai aplicabilă ca niciodată. Dacă există vreun lucru pe care l-am observat în nenumăratele scrisori pe care le-am primit de când am scris *Putere nemărginită*, acela este prevalenţa copleşitoare a acestui tip de *disociere* în vieţile oamenilor — ceva care „s-a întâmplat" pur şi simplu din dorinţa lor de a evita durerea — şi setea cu care prind fiecare ocazie de a se simţi mai vii, mai pasionali, mai electrizaţi. Din perspectiva mea, în vreme ce călătoresc în jurul lumii, cunoscând oameni din toate categoriile sociale şi „luând pulsul" a sute de mii de indivizi, cu toţii părem să înţelegem, instinctiv, riscul unei „monotonii" emoţionale şi căutăm cu disperare moduri de a ne face inimile să bată din nou.

Atât de mulţi oameni suferă sub iluzia că emoţiile sunt complet în afara controlului lor, că acestea sunt ceva ce se produce în mod spontan, ca reacţie la evenimentele din vieţile noastre. Adeseori ne este groază de emoţii de parcă ar fi viruşi care ne iau în colimator şi ne atacă atunci când suntem cel mai vulnerabili. Uneori, ne gândim la ele ca la „verişorii inferiori" ai intelectului nostru şi le ignorăm temeiul. Sau presupunem că emoţiile apar ca răspunsuri la ceea ce ne fac sau ne spun alţii. Care este elementul comun în toate aceste crezuri globale? Este concepţia eronată că nu avem niciun control asupra acestor lucruri misterioase numite emoţii.

Din nevoia lor de a se feri să simtă anumite emoţii, oamenii vor merge până la extreme, uneori până la ridicol. Ei vor apela la droguri, alcool, mâncare în exces, jocuri de noroc; vor aluneca în depresii debilitante. Pentru a evita să „rănească" o persoană iubită (sau pentru a nu fi răniţi de una), ei îşi vor suprima *toate* emoţiile, vor deveni androizi emoţionali şi, în cele din urmă, vor distruge toate

sentimentele de conexiune care i-au adus laolaltă de la bun început, *devastându-i* în felul acesta pe cei pe care îi iubesc cel mai mult.

Cred că există patru feluri elementare în care oamenii fac față emoției. Pe care dintre acestea ai folosit-o astăzi?

1. Evitarea. Toți vrem să evităm emoțiile dureroase. Prin urmare, majoritatea oamenilor încearcă să evite orice situație care ar putea să-i ducă la emoțiile de care se tem — sau mai rău, unii oameni încearcă să nu simtă niciun fel de emoție! Dacă, spre exemplu, se tem de respingere, ei încearcă să evite orice situație care ar putea să ducă la respingere. Se feresc de relații. Nu aplică pentru joburi dificile. Abordarea emoțiilor în felul acesta reprezintă capcana supremă deoarece, chiar dacă evitarea situațiilor negative te poate apăra pe termen scurt, aceasta te ține la distanță chiar de dragostea, intimitatea și conexiunea pe care ți le dorești cel mai mult. Și în cele din urmă, nu poți evita sentimentele. O abordare mult mai puternică este aceea de a învăța să găsești sensul pozitiv ascuns în acele lucruri despre care credeai cândva că sunt emoții negative.

2. Negarea. O a doua abordare în tratarea emoțiilor este strategia *negării*. Oamenii încearcă adeseori să se *disocieze* de sentimentele lor spunând: „Nu mi se pare *chiar așa* de rău." Între timp, ei continuă să alimenteze focul dinăuntrul lor gândindu-se cât de oribil e totul, sau cum a profitat cineva de ei, sau cum ei fac totul cum trebuie, dar lucrurile ies tot prost și de ce asta li se întâmplă de fiecare dată *lor*? Cu alte cuvinte, ei nu-și schimbă niciodată focalizarea sau fiziologia și continuă să pună aceleași întrebări care privează de putere. Simțirea unei emoții și încercarea de a te preface că aceasta nu există nu face decât să creeze și mai multă durere. Din nou, ignorarea mesajelor pe care emoțiile tale încearcă să ți le transmită nu va ameliora lucrurile. **Dacă mesajul pe care emoțiile tale încearcă să ți-l transmită este ignorat, emoțiile își vor mări pur și simplu amperajul; acestea *se intensifică*** până când devii în cele din urmă atent. Încercarea de a-ți nega emoțiile nu este o soluție. Înțelegerea și utilizarea lor este strategia pe care o vei învăța în acest capitol.

3. Competiția. Mulți oameni încetează să se mai lupte cu emoțiile lor dureroase și se hotărăsc să se complacă. În loc să afle mesajul pozitiv pe care emoția lor încearcă să li-l transmită, ei o intensifică și o fac să fie chiar mai rea decât este. Acest lucru devine o „emblemă a curajului" și încep să concureze cu ceilalți, spunând: „Crezi că *tu* stai prost? Hai să-ți spun cât de prost stau *eu*!" Aceasta devine la propriu o parte din identitatea lor, un fel de a fi unic; încep să fie mândri că sunt într-o situație mai proastă ca a tuturor. După cum îți poți da seama, aceasta este una dintre cele mai mortale capcane dintre toate. Această abordare trebuie evitată cu orice preț, doarece devine o profeție care se împlinește singură, în care persoana sfârșește investind în faptul că se simte prost în mod regulat — și atunci aceasta este realmente prinsă-n capcană. O abordare mult mai puternică și mai sănătoasă în tratarea emoțiilor despre care credem că sunt dureroase este să înțelegem că acestea servesc unui țel pozitiv, iar acesta este…

4. Învățarea și Utilizarea. Dacă vrei să-ți faci viața să meargă, *trebuie* să-ți faci emoțiile să lucreze pentru tine. Nu poți să fugi de ele; nu poți să le reduci la tăcere; nu le poți bagateliza și nu te poți înșela pe tine însuți în legătură cu ceea ce înseamnă acestea. Dar nici nu le poți permite să-ți dirijeze viața. Emoțiile, chiar și cele care ți se par dureroase pe termen scurt, seamănă în relitate cu o busolă internă care îți indică acțiunile pe care trebuie să le întreprinzi pentru a-ți realiza obiectivele. Neștiind cum să folosești această busolă, vei fi pentru totdeauna la mila oricărei intemperii psihice care se va abate asupra ta.

Numeroase discipline terapeutice încep de la presupunerea eronată că emoțiile sunt inamicii noștri sau că starea noastră emoțională de bine își are rădăcinile în trecutul nostru. Adevărul este că noi doi putem trece de la plâns la râs într-o clipă, dacă tiparul concentrării noastre mentale și al fiziologiei este pur și simplu întrerupt cu suficientă forță. Spre exemplu, psihanaliza freudiană caută acele „secrete adânci și întunecate" din trecutul nostru pentru a explica dificultățile noastre din prezent. Totuși, cu toții știm că

indiferent care ar fi lucrul pe care îl cauți continuu, îl vei găsi cu siguranță. Dacă tu cauți în mod constant motivele pentru care trecutul ți-a paralizat prezentul sau motivul pentru care ești atât de „terminat", atunci creierul tău se va conforma, oferindu-ți referințe care să-ți susțină solicitarea și va genera emoțiile negative potrivite. Cât de bine ar fi dacă ai adopta credința globală că „trecutul tău nu este egal cu viitorul tău"!

Singurul mod prin care îți poți utiliza eficace emoțiile este să înțelegi că toate îți sunt de folos. Trebuie să înveți din emoțiile tale și să le folosești pentru a crea rezultatele pe care le vrei pentru o mai bună calitate a vieții. **Emoțiile pe care le-ai crezut cândva negative sunt doar un *apel la acțiune*.** De fapt, în loc să le numim emoții negative, de aici înainte, în capitolul acesta, hai să le numim **Semnale de Acțiune.** Odată ce te familiarizezi cu fiecare semnal și mesajul său, emoțiile tale devin aliatul, nu inamicul tău. Ele devin prietenul tău, mentorul tău, antrenorul tău; ele te *călăuzesc* prin cele mai înalte culmi și prin cele mai demoralizatoare depresiuni. Acțiunea de a învăța să utilizezi aceste semnale te eliberează de temeri și îți dă posibilitatea să ai experiența întregii bogății de care noi, oamenii, suntem capabili. Prin urmare, pentru a ajunge în acest punct, *trebuie* să-ți schimbi crezurile globale referitoare la ce sunt emoțiile. Acestea nu sunt prădători, înlocuitori ai logicii sau produse ale toanelor altor oameni. Acestea sunt Semnale de Acțiune care încearcă să te *călăuzească* spre promisiunea unei mai bune calități a vieții.

Dacă tu doar reacționezi la emoțiile tale printr-un tipar de evitare, atunci vei pierde mesajul neprețuit pe care acestea ți-l pot oferi. Dacă tu continui să ratezi mesajul și nu reușești să faci față emoțiilor atunci când apar prima oară, acestea vor evolua devenind crize în toată regula. Toate emoțiile noastre sunt importante și valoroase în cantitățile corecte, cu o sincronizare și un context adecvate.

Dă-ți seama că emoțiile pe care le simți *chiar în clipa aceasta* sunt un dar, o linie directoare, un sistem de sprijin, un *apel la acțiune*. Dacă îți reprimi emoțiile și încerci să le alungi din

viața ta sau dacă le amplifici și le dai voie să preia controlul, irosești una dintre cele mai prețioase resurse ale vieții.

Așadar, care *este* sursa emoțiilor? **Tu ești sursa tuturor emoțiilor tale; *tu*** ești cel care le creează. Foarte mulți oameni cred că trebuie să aștepte anumite experiențe pentru a putea simți emoțiile pe care și le doresc. Spre exemplu, ei nu-și îngăduie lor înșiși să se simtă iubiți sau fericiți sau încrezători, fără ca un anumit set de așteptări să fie satisfăcut. Eu sunt aici ca să-ți spun că **te poți simți în orice fel alegi să te simți, în orice moment.**

În seminarele pe care le realizez în apropiere de casa mea din Del Mar, California, noi am creat o ancoră distractivă care să ne amintească cine este cu adevărat responsabil pentru emoțiile noastre. Aceste seminare se desfășoară într-o stațiune superbă de patru stele, Inn L'Auberge, care este situată chiar pe malul oceanului și este de asemenea aproape de stația de tren. De vreo patru ori pe zi poți să auzi trenul care șuieră zgomotos în timp ce trece pe acolo. Câțiva dintre participanții la seminar devin iritați de întrerupere (amintește-ți, ei nu știu încă de Vocabularul Transformațional!) așa că eu am hotărât că aceasta era ocazia perfectă de a transforma frustrarea în amuzament. „De aici înainte", i-am anunțat eu, „de fiecare dată când auzim trenul acela șuierând, vom sărbători. Vreau să văd cât de bine puteți să vă faceți să vă simțiți de fiecare dată când auziți trenul. Întotdeauna ne așteptăm să apară persoana potrivită sau situația potrivită, înainte să ne simțim bine. Dar cine stabilește dacă aceasta este persoana sau situația potrivită? Când într-adevăr te simți bine, cine te face să te simți bine? *Tu însuți!* Dar pur și simplu tu ai o regulă care spune că trebuie să aștepți până când se produc A, B și C înainte să-ți permiți ție însuți să te simți bine. De ce să aștepți? De ce să nu instituie o regulă care spune că de fiecare dată când auzi un tren șuierând, te vei simți minunat în mod automat? Vestea bună este că fluieratul trenului este probabil mai consistent și mai predictibil decât oamenii care speri că vor apărea ca să te facă să te simți bine!"

Acum, de fiecare dată când auzim trecerea trenului, se instalează veselia. Oamenii sar imediat de pe scaunele lor, ovaționează și țipă și se comportă ca niște maniaci caraghioși — inclusiv doctori, avocați, manageri generali, oameni care se presupune că erau inteligenți înainte să sosească! În timp ce toată lumea ia loc înapoi, se instalează un râs zgomotos. Care este lecția? Nu trebuie să aștepți după nimic și după nimeni! **Nu ai nevoie de niciun motiv special ca să te simți bine — pur și simplu, poți hotărî să te simți bine *chiar acum*, doar pentru că ești în viață, doar pentru că vrei.**

Așadar, dacă tu ești sursa turturor emoțiilor tale, de ce nu te simți bine tot timpul? Din nou, asta este din cauză că așa numitele tale emoții negative îți transmit un mesaj. **Care este mesajul acestor Semnale de Acțiune? Ele îți spun că ceea ce faci tu în prezent nu funcționează, că motivul pentru care simți durere stă fie în felul în care *percepi* lucrurile, fie în *procedurile* pe care le utilizezi: mai exact, în felul în care le *comunici* oamenilor nevoile și dorințele tale sau în *acțiunile pe care le întreprinzi*.**

Ceea ce faci nu produce rezultatul pe care îl vrei și trebuie să-ți *schimbi abordarea*. Nu uita că percepțiile tale sunt controlate de lucrurile asupra cărora te concentrezi și de înțelesurile pe care le extragi din interpretarea lucrurilor. Și îți poți schimba percepția într-o clipă, schimbând doar felul în care îți utilizezi fiziologia sau punându-ți o întrebare mai bună.

Procedurile tale includ stilul tău de a comunica. Poate că ești prea dur în felul tău de a comunica sau poate că procedura ta nici măcar nu-ți comunică nevoile, iar tu te aștepți ca alte persoane să știe de ce ai nevoie. Asta ar putea să creeze foarte multă frustrare, furie și durere în viața ta. **Poate că acest Semnal de Acțiune de a te simți rănit încearcă să-ți spună că trebuie să-ți schimbi felul în care comunici** astfel încât să nu te mai simți rănit pe viitor. **Faptul că te simți deprimat este un alt apel la acțiune, spunându-ți că trebuie să-ți schimbi percepția** conform căreia problemele cu care te confrunți sunt permanente și scăpate de sub control. Sau că

trebuie să întreprinzi vreun fel de acţiune fizică ca să dirijezi o zonă a vieţii tale astfel încât să-ţi aminteşti încă o dată că tu deţii controlul.

Acesta este adevăratul mesaj al tuturor Semnalelor tale de Acţiune. Ele nu încearcă decât să te sprijine să acţionezi pentru a schimba felul în care gândeşti, pentru a schimba felul în care percepi lucrurile sau pentru a-ţi schimba procedurile de comunicare sau de comportament. Aceste apeluri la acţiune sunt acolo pentru a-ţi aminti că nu vrei să fii ca musca aceea care se loveşte continuu de fereastră, încercând să iasă prin sticlă—dacă nu-ţi schimbi abordarea, toată perseverenţa din lumea nu te va ajuta cu nimic. Semnalele tale de Acţiune îţi şoptesc (poate că ţipă!), prin experienţa durerii, că trebuie să schimbi ceea ce faci.

ŞASE PAŞI SPRE MĂIESTRIA EMOŢIONALĂ

Am descoperit că, de fiecare dată când simt o emoţie dureroasă, există şase paşi pe care îi pot face foarte rapid pentru a-mi sparge tiparele limitative, pentru a găsi beneficiul acelei emoţii şi pentru a mă organiza pe mine însumi, astfel încât, pe viitor, să pot primi lecţia acelei emoţii şi să pot elimina mai repede durerea. Să le examinăm pe scurt.

PASUL UNU

Identifică ceea ce simţi cu adevărat

Prea des oamenii sunt atât de supraîncărcaţi, încât nici măcar nu ştiu ce simt. Tot ceea ce ştiu ei este că sunt „atacaţi" de toate aceste emoţii şi sentimente negative.

În loc să te simţi supraîncărcat, fă un pas înapoi pentru o clipă şi întreabă-te pe tine însuţi: „Ce simt eu de fapt chiar acum?" Dacă prima oară gândeşti „Mă simt furios", începe să te întrebi pe tine

însuți: „Oare chiar mă simt furios? Sau este altceva? Poate că ceea ce simt eu în realitate este că sunt *rănit*. Sau mă simt de parcă am *ratat o ocazie* pentru ceva." Înțelege că sentimentul de a fi rănit sau cel de a fi pierdut ceva nu sunt tot atât de intense ca sentimentul furiei. Luând pur și simplu o pauză pentru a identifica ceea ce simți cu adevărat, și începând să îți pui la îndoială emoțiile, este posibil să diminuezi intensitatea emoțională pe care o simți și astfel să faci față situației mult mai rapid și mai ușor.

Spre exemplu, dacă spui: „Chiar acum mă simt respins", te-ai putea întreba pe tine însuți: „Mă simt respins sau simt un sentiment de *separare* de persoana pe care o iubesc? Mă simt respins sau mă simt *dezamăgit*? Mă simt respins sau mă simt puțin *nelalocul meu*?" Amintește-ți de puterea Vocabularului Transformațional de a-ți diminua imediat intensitatea. Din nou, pe măsură ce identifici ceea ce simți cu adevărat, poți reduce și mai mult intensitatea, lucru care face și mai ușor procesul de a învăța de pe urma emoției.

PASUL DOI

Acceptă-ți și apreciază-ți emoțiile, știind că acestea te sprijină

Nu vrei să spui că emoțiile tale sunt greșite. Ideea că toate lucrurile pe care le simți sunt „greșite" este o modalitate grozavă de a distruge comunicarea cinstită cu tine însuți și, de asemenea, cu ceilalți. Fii recunoscător că există o parte a creierului tău care îți trimite un mesaj de sprijin, un apel la acțiune pentru a efectua o schimbare fie în percepția ta asupra vreunui aspect al vieții tale, fie în acțiunile tale. Dacă ești dispus să ai încredere în emoțiile tale, știind că, deși nu le înțelegi pe moment, absolut toate cele pe care le simți sunt acolo pentru a te sprijini să faci o schimbare pozitivă, vei opri numaidecât războiul pe care l-ai purtat cândva cu tine însuți. În loc de asta, te vei vedea pe tine însuți descoperind soluții simple. Etichetarea unei emoții drept „greșită" are rareori efectul de a-i diminua

intensitatea. Orice lucru căruia îi opunem rezistență tinde să persiste. ***Cultivă sentimentul de prețuire pentru <u>toate</u> emoțiile*** și, la fel ca un copil care are nevoie de atenție, îți vei vedea emoțiile „calmându-se" aproape instantaneu.

PASUL TREI

Fii curios în legătură cu mesajul pe care ți-l oferă această emoție

Îți amintești de puterea schimbării stărilor emoționale? Dacă te plasezi pe tine însuți într-o dispoziție mentală în care te simți realmente curios să înveți ceva, aceasta este o întrerupere imediată de tipar pentru orice emoție și îți dă posibilitatea să înveți foarte multe despre tine însuți. **Când devii curios, asta te ajută să-ți stăpânești emoția, să rezolvi provocarea și să împiedici producerea aceleiași probleme pe viitor.**

Pe măsură ce începi să simți emoția, devino curios în legătură cu ceea ce are aceasta să îți ofere cu adevărat. Ce trebuie să faci chiar acum pentru a îmbunătăți lucrurile? Dacă te simți singur, spre exemplu, devino curios și întreabă: „Este posibil ca eu să interpretez pur și simplu greșit situația, că sunt singur, când în realitate am o mulțime de prieteni? Dacă le spun, pur și simplu, că aș dori să ne vizităm, oare lor nu le-ar plăcea de asemenea să ne vizităm? Singurătatea mea îmi dă un mesaj că trebuie să acționez, să fiu mai accesibil și să creez legături cu oamenii?"

Iată patru întrebări pe care să ți le adresezi ție însuți pentru a deveni curios în legătură cu emoțiile tale:

Ce vreau să simt cu adevărat?

Ce ar trebui să cred pentru a mă simți așa cum m-am simțit?

Ce sunt dispus să fac pentru a crea o soluție și a face față acestei emoții chiar acum?

Ce pot să învăț din asta?

Pe măsură ce devii curios în legătură cu emoțiile tale, vei învăța distincții importante despre acestea, nu doar azi, ci și pe viitor.

PASUL PATRU

Fii încrezător

Fii încrezător că poți face față imediat acestei emoții. **Cel mai rapid, mai simplu și mai puternic mod pe care îl cunosc de a face față unei emoții este să-ți amintești de un moment când ai simțit o emoție similară și să-ți dai seama că *ai făcut față cu succes acestei emoții și înainte*.** Cum i-ai făcut față și în trecut, cu siguranță îi poți face față astăzi, din nou. Adevărul este că, dacă ai primit acest Semnal de Acțiune înainte și ai trecut cu bine prin el, ai deja o *strategie* pentru felul în care să-ți schimbi stările emoționale.

Așa că oprește-te chiar acum și amintește-ți de momentul acela când ai simțit aceleași emoții și de felul în care le-ai tratat într-o manieră pozitivă. Folosește asta ca pe un exemplu de urmat sau ca pe o listă de control pentru ceea ce poți să faci chiar acum, pentru a schimba felul în care te simți. Ce ai făcut atunci? Ai schimbat lucrul asupra căruia te concentrai, întrebările pe care ți le puneai, percepțiile? Sau ai întreprins vreun fel de acțiune nouă? Hotărăște să faci același lucru chiar acum, cu încrederea că va funcționa la fel cum a făcut-o înainte.

Dacă te simți deprimat, spre exemplu, și ai fost capabil să redresezi situația înainte, întreabă-te pe tine însuți: „Ce am făcut atunci?" Ai realizat o acțiune nouă, cum ar fi să ieși la alergat sau să dai niște telefoane? După ce ai făcut unele distincții despre ceea ce ai făcut în trecut, fă aceleași lucruri acum și vei descoperi că vei obține rezultate similare.

PASUL CINCI

Asigură-te că poți face față acesteia nu doar astăzi, ci și pe viitor

Vrei să fii *sigur* că poți face față acestei emoții cu ușurință pe viitor, având un plan grozav pentru a face asta. Un mod de a reuși acest lucru este să-ți amintești, pur și simplu, modurile în care ai tratat-o în trecut și să *exersezi* soluționarea situațiilor în care acest Semnal de Acțiune ar apărea pe viitor. Privește-te, ascultă-te și simte-te pe tine însuți făcând față acestei situații cu ușurință. Repetările acesteia, însoțite de intensitate emoțională, vor crea în interiorul tău o rețea neurală a certitudinii că poți face față cu ușurință unor astfel de dificultăți.

În plus, scrie pe o bucată de hârtie trei sau patru alte moduri în care ți-ai putea schimba percepția atunci când apare un Semnal de Acțiune, sau moduri prin care ai putea să schimbi maniera în care îți comunicai sentimentele și nevoile sau moduri prin care să-ți poți schimba acțiunile pe care le realizai în această situație specifică.

PASUL ȘASE

Entuziasmează-te și acționează

Acum că ai terminat primii cinci pași — ai identificat ceea ce simțeai cu adevărat, ai apreciat emoția în loc să te lupți cu ea, ai devenit curios în legătură cu ceea ce înseamnă aceasta în realitate și cu lecția pe care ți-o oferea, ai învățat din ea, ți-ai dat seama cum să redresezi lucrurile în favoarea ta modelând vechile tale strategii de succes pentru tratarea acestei emoții, ai repetat soluționarea ei în situații viitoare și ai instalat un sentiment al certitudinii — ultimul pas este evident: *entuziasmează-te și acționează!* Entuziasmează-te că poți face față cu ușurință acestei emoții și acționează imediat pentru a dovedi că i-ai făcut față. Nu rămâne blocat în emoțiile

limitative pe care le ai. Exprimă-te pe tine însuți utilizând ceea ce ai repetat în interior pentru a crea o schimbare în percepțiile sau acțiunile tale. Amintește-ți că noile distincții pe care tocmai le-ai făcut vor schimba nu doar felul în care te simți azi, ci și felul în care vei trata această emoție pe viitor.

Cu acești șase pași simpli, poți stăpâni practic orice emoție care apare în viața ta. Dacă te trezești confruntându-te cu aceeași emoție în repetate rânduri, această metodă în șase pași te va ajuta să identifici tiparul și să îl schimbi într-un interval scurt de timp.

Așa că exersează folosirea acestui sistem. Ca orice alt lucru nou-nouț, la început ar putea să pară greoi. Dar cu cât îl faci mai mult, cu atât va deveni mai ușor de folosit și, destul de curând, te vei surprinde pe tine însuți croindu-ți un drum prin ceea ce credeai că sunt câmpuri emoționale minate. Ceea ce vei vedea în loc de asta va fi un teren cu antrenori personali care te vor călăuzi la fiecare pas al drumului, arătându-ți unde trebuie să mergi pentru a-ți atinge obiectivele.

Nu uita, cel mai bun moment pentru a face față unei emoții este prima dată când începi să o simți. Este mult mai dificil să întrerupi un tipar emoțional când acesta este complet dezvoltat. Filosofia mea este „Omoară monstrul din față". Folosește acest sistem rapid, de îndată ce Semnalul de Acțiune se face simțit și te vei surprinde pe tine însuți fiind capabil să faci față rapid practic oricărei emoții.

CELE ZECE SEMNALE DE ACȚIUNE

Cu doar cei șase pași, poți schimba majoritatea emoțiilor. Dar pentru a te determina pe tine însuți să ajungi ca nici măcar să nu fie nevoie să folosești cei șase pași, s-ar putea să ți se pară util să ai o înțelegere conștientă a mesajului pozitiv pe care fiecare dintre emoțiile sau Semnalele tale de Acțiune majore încearcă să ți-l ofere. În următoarele câteva pagini îți voi împărtăși cele zece emoții

primare pe care majoritatea oamenilor încearcă să le evite, dar pe care tu le vei folosi în schimb pentru a te motiva pe tine însuți să acționezi.

Citirea acestei liste cu Semnale de Acțiune nu-ți va oferi stăpânirea instantanee a propriilor emoții. Trebuie să *utilizezi aceste distincții în mod consecvent* pentru a te bucura de roadele lor. Îți sugerez să recitești această secțiune de câteva ori, subliniind zonele care sunt deosebit de semnificative pentru tine și apoi să scrii Semnalele de Acțiune pe un cartonaș de 8 pe 13 cm pe care îl poți purta cu tine peste tot, amintindu-ți ție însuți de înțelesul pe care emoția îl are cu adevărat pentru tine și ce acțiune poți întreprinde pentru a o utiliza. Atașează unul dintre aceste mici cartonașe de apărătoarea de soare din mașina ta, nu doar pentru a o revedea pe parcursul zilei, ci și pentru ca atunci când rămâi blocat în trafic și începi să „fierbi de furie", să poți scoate fișa și să-ți amintești ție însuți de natura pozitivă a mesajului pe care îl primești.

Hai să începem cu cel mai elementar apel la acțiune, emoția de…

1. DISCONFORT. Emoțiile stânjenitoare nu au o intensitate enormă, dar ne deranjează și creează senzația sâcâitoare că lucrurile nu sunt tocmai în regulă.

Mesajul:

Plictiseala, nerăbdarea, neliniștea, suferința sau stânjeneala ușoară îți transmit toate un mesaj că ceva nu este tocmai în regulă. Poate că felul în care percepi lucrurile nu funcționează cum trebuie sau acțiunile pe care le întreprinzi nu produc rezultatele pe care le vrei.

Soluția:

Să ne ocupăm de emoțiile disconfortului este simplu:

1) Folosește deprinderile pe care le-ai învățat deja în cartea asta pentru a-ți schimba starea.

2) Clarifică ceea ce vrei și

3) Rafinează-ți acțiunile. Încearcă o abordare ușor diferită și vezi dacă nu poți schimba imediat felul în care te simți în legătură cu situația și/sau schimbă calitatea rezultatelor pe care le produci.

Ca toate emoțiile, dacă nu sunt soluționate, sentimentele de disconfort se vor intensifica. Disconfortul este întrucâtva dureros, dar anticiparea unei posibile dureri emoționale este mult mai intensă decât disconfortul pe care este posibil să-l simți pe moment. Noi doi trebuie să ne amintim că imaginația noastră poate să facă lucrurile de zece ori mai intense decât orice am putea simți vreodată în viața reală. De fapt, există un proverb în șah și în artele marțiale: „Amenințarea cu un atac este mai mare decât atacul însuși." Atunci când începem să anticipăm durerea, îndeosebi niveluri intense ale acesteia, noi începem să dezvoltăm adeseori Semnalul de Acțiune pentru…

2. <u>TEAMĂ.</u> Emoțiile de teamă includ totul, de la nivelurile scăzute de îngrijorare și neliniște, la grija intensă, anxietate, frică și chiar teroare. Teama slujește unui obiectiv și mesajul său este simplu.

<u>Mesajul:</u>

Teama este pur și simplu anticiparea că trebuie să ne pregătim pentru un lucru care urmează să se producă în curând. În cuvintele devizei cercetașilor**: „Fii pregătit".** Fie trebuie să ne

pregătim pentru a ne adapta situației, fie să facem ceva pentru a o schimba. Tragedia este că majoritatea oamenilor fie încearcă să-și nege teama, fie se complac în ea. Niciuna dintre aceste abordări nu respectă mesajul pe care teama încearcă să-l transmită, așa că aceasta te va urmări pe măsură ce încearcă să-și facă înțeles mesajul. Nu vrei să te predai în fața fricii și să o amplifici începând să te gândești la ceea ce se poate întâmpla mai rău, dar nici nu vrei să te prefaci că ea nu este acolo.

Soluția:

Reexaminează acel ceva care-ți provoca teamă și evaluează ce trebuie să faci ca să te pregătești mental. Stabilește ce acțiuni trebuie să realizezi pentru a răspunde situației în cel mai bun mod posibil. Uneori am făcut toate pregătirile pe care le puteam face într-o anumită privință; nu mai putem face nimic altceva — dar tot stăm degeaba simțind teamă. Acesta este punctul în care trebuie să folosești **antidotul pentru teamă: trebuie să iei hotărârea de *a avea credință,*** știind că ai făcut tot ce se putea pentru a te pregăti pentru lucrul de care te temi și că majoritatea temerilor vieții se adeveresc rareori. Dacă ele se adeveresc, este posibil să te simți…

3. RĂNIT. Dacă există vreo emoție care pare să domine relațiile umane, atât cele personale, cât și cele profesionale, aceea este emoția de a fi rănit. **Sentimentele asociate unei răni sunt generate de regulă de un simțământ al pierderii.** Când oamenii se simt răniți, ei se dezlănțuie la adresa celorlalți. Noi trebuie să auzim mesajul real pe care ni-l oferă durerea.

Mesajul:

Mesajul pe care semnalul rănirii ni-l oferă este acela că avem o așteptare care nu a fost satisfăcută. De multe ori, acest sentiment apare atunci când ne-am așteptat ca o persoană să-și țină cuvântul, iar aceasta nu a făcut-o (chiar dacă nu i-ai spus, spre exemplu, că te aștepți să nu spună altcuiva lucrurile despre care ați

discutat). În acest caz, tu simți o pierdere a intimității cu acea persoană, poate o pierdere a încrederii. Acel simțământ al pierderii este ceea ce creează sentimentul rănirii.

Soluția:

1) Dă-ți seama că este posibil să nu fi pierdut nimic în realitate. Poate că ceea ce trebuie să abandonezi este percepția falsă că această persoană încearcă să te rănească sau să-ți facă rău. Poate că acea persoană chiar nu-și dă seama de impactul acțiunilor sale asupra vieții tale.

2) În al doilea rând, oprește-te puțin și reevaluează situația. Întreabă-te pe tine însuți: **„Chiar există o pierdere aici? Sau judec situația aceasta prea devreme sau prea aspru?"**

3) O a treia soluție care te poate ajuta să lași în urmă sentimentul că ai fost rănit este să-i comunici sentimentul tău de pierdere persoanei implicate, într-un mod elegant și adecvat. Spune-i: „Mai zilele trecute, când s-a întâmplat X-Y-Z, am interpretat în mod greșit asta, am considerat că însemna că ție nu îți pasă, și am un sentiment al pierderii. Mă poți lămuri ce s-a întâmplat cu adevărat?" Schimbându-ți pur și simplu stilul de a comunica și clarificând ceea ce se petrece, vei descoperi adesea că rănirea dispare în câteva clipe.

Cu toate acestea, dacă sentimentul de a fi rănit nu este soluționat, acesta se amplifică adeseori și se transformă în…

4. FURIE. Emoțiile de furie includ totul, de la a fi ușor iritat la a fi furios, resentimentar, înverșunat sau chiar scandalizat.

Mesajul:

Mesajul furiei este că o regulă sau o așteptare importantă, pe care tu le respecți în viața ta, au fost încălcate de altcineva sau poate chiar de tine. (Vom discuta mai mult despre asta în Capitolul 16 despre reguli.) Când primești mesajul furiei, trebuie să înțelegi că poți schimba această emoție, la propriu, într-o clipă.

Soluția:

1) Dă-ți seama că este posibil să fi interpretat în mod greșit întreaga situație, că furia ta, în privința faptului că această persoană ți-a încălcat regulile, își poate avea sursa în faptul că aceasta nu știa ce este cel mai important pentru tine (chiar dacă tu *crezi* că ar fi trebuit să știe).

2) Înțelege că fie și dacă o persoană ți-a încălcat unul dintre standarde, regulile tale nu sunt neapărat regulile „corecte", chiar dacă tu ai sentimente atât de puternice în privința lor.

3) Adresează-ți ție însuți o întrebare care conferă mai multă putere, cum ar fi: „Pe termen lung, este adevărat că acestei persoane chiar îi pasă de mine?" Întrerupe furia întrebându-te pe tine însuți: „Ce pot învăța din asta? Cum pot comunica acestei persoane importanța pe care aceste așteptări o au pentru mine, într-un fel care să o determine să vrea să mă ajute și să nu-mi mai înșele așteptările din nou pe viitor?"

Spre exemplu, **dacă ești furios, schimbă-ți percepția** — poate că această persoană chiar nu-ți cunoștea regulile. Sau **schimbă-ți procedura** — poate că nu ți-ai comunicat adevăratele nevoi într-un mod eficient. Sau **schimbă-ți comportamentul** — spune-le oamenilor de la bun început, spre exemplu: „Hei, asta este privat. Promite-mi te rog că nu vei pomeni nimănui de asta; pentru mine este foarte important."

Pentru numeroși oameni, furia constantă sau eșecul de a nu reuși să-și respecte propriile standarde și reguli conduc la…

5. FRUSTRARE. Frustrarea poate veni din numeroase surse. De fiecare dată când ne simțim de parcă am fi înconjurați de obstacole în viețile noastre, când depunem continuu un efort, dar nu ne primim recompensa, avem tendința de a simți emoția frustrării.

Mesajul:

Mesajul frustrării este un semnal entuziasmant. Asta înseamnă că creierul tău crede că te-ai putea descurca mai bine decât o faci acum. Frustrarea este foarte diferită de dezamăgire, care reprezintă sentimentul că există un lucru pe care ți-l dorești în viața ta, dar nu-l vei căpăta niciodată. **Din contră, frustrarea este un semn pozitiv.** Acesta înseamnă că soluția problemei tale îți este la îndemână, dar că ceea ce faci în prezent nu funcționează și este nevoie să-ți schimbi abordarea pentru a-ți atinge obiectivul. Este un semnal pentru tine să devii mai flexibil! Cum soluționezi frustrarea?

Soluția:

1) Dă-ți seama că frustrarea este prietena ta și folosește brainstormingul pentru a găsi noi feluri de a obține un rezultat. Cum îți poți flexibiliza abordarea?

2) Solicită câteva păreri referitoare la felul în care să soluționezi situația. Găsește un model de urmat, pe cineva care a găsit un fel de a obține ceea ce vrei. Cere-i acestuia câteva idei despre felul în care ai putea să obții, într-un mod mai eficace, rezultatul dorit.

3) Devino fascinat de ceea ce poți învăța, lucruri care te pot ajuta să faci față acestei probleme nu doar azi, ci și pe viitor, într-un fel care consumă foarte puțin timp sau energie și care creează cu adevărat bucurie.

Mult mai devastatoare decât frustarea este…

6. DEZAMĂGIREA. Dezamăgirea poate fi o emoție foarte distructivă dacă nu o soluționezi repede. Dezamăgirea este sentimentul devastator de a fi „decepționat" sau că vei pierde un anumit lucru pentru totdeauna. Orice lucru care te face să te simți trist sau învins, ca urmare a faptului de a te fi așteptat la mai mult decât primești, este dezamăgitor.

Mesajul:

Mesajul pe care ți-l transmite dezamăgirea este că **o așteptare pe care ai avut-o — un obiectiv pe care îl urmăreai cu adevărat — probabil că nu se va materializa, așa că este momentul să-ți schimbi așteptările, să le faci mai potrivite acestei situații și să acționezi pentru a stabili și a atinge un nou obiectiv imediat.** Și *aceea* este soluția.

Soluția:

1) Determină imediat un lucru pe care îl poți învăța din această situație și care te poate ajuta pe viitor să obții chiar lucrul pe care îl urmăreai de la bun început.

2) Stabilește un nou obiectiv, un lucru care va inspira încă și mai mult și spre care poți avansa direct.

3) Gândește-te că este posibil să judeci prea devreme. Adeseori, lucrurile de care ești dezamăgit sunt doar provocări temporare, foarte asemănătoare cu povestea lui Billy Joel din Capitolul 2. După cum am spus, noi doi trebuie să ne amintim că amânările de la Dumnezeu nu sunt refuzurile lui Dumnezeu. Este posibil să te afli în ceea ce eu numesc „timpi morți". Oamenii își pregătesc singuri dezamăgirea având așteptări complet nerealiste. Dacă astăzi te duci și plantezi o sămânță, nu poți să te întorci mâine și să te aștepți să vezi un copac.

4) A patra soluție majoră pentru a face față dezamăgirii este să-ți dai seama că o situație nu s-a încheiat încă și să dezvolți mai multă răbdare. Reevaluează complet ceea ce vrei cu adevărat și începe să elaborezi un plan chiar mai eficace pentru a-l realiza.

5) Cel mai puternic antidot pentru emoția dezamăgirii este cultivarea unei atitudini de expectativă pozitivă referitor la ceea ce se va întâmpla în viitor, indiferent de ceea ce s-a întâmplat în trecut.

Dezamăgirea supremă pe care o putem simți este exprimată de obicei prin emoția de…

7. VINOVĂȚIE. Emoțiile vinovăției, regretului și remușcării se numără printre emoțiile pentru a căror evitare oamenii depun cele mai mari eforturi în viață și acest lucru este foarte valoros. Acestea sunt emoții dureroase pentru noi, dar și ele, la rândul lor, au o funcție valoroasă ce devine evidentă după ce auzim mesajul.

Mesajul:

Vinovăția îți spune că ai încălcat unul dintre cele mai înalte standarde ale tale și că trebuie să faci *imediat* ceva pentru a te asigura că nu vei viola acel standard din nou, în viitor. Dacă îți amintești, în Capitolul 6 am spus că efectul de pârghie devine accesibil atunci când cineva începe să asocieze durerea cu ceva. Aplicând suficientă durere unui comportament, acea persoană îl va schimba în cele din urmă, și cel mai puternic efect de pârghie este durerea pe care ne-o putem aplica nouă înșine. Pentru mulți oameni vinovăția este efectul de pârghie suprem prin care să schimbe un comportament. Cu toate acestea, unele persoane încearcă să răspundă vinovăției proprii negând-o și reprimând-o. Din nefericire, asta funcționează rar. Vinovăția nu dispare; ea nu face decât să revină cu și mai multă putere.

Cealaltă extremă este să capitulezi și să te lași copleșit de vinovăție, moment în care începi să accepți pur și simplu durerea și să simți neajutorarea învățată. Nu acesta este scopul vinovăției. Din nou, aceasta este proiectată să ne împingă să acționăm pentru a crea o schimbare. Oamenii nu reușesc să înțeleagă acest lucru și se simt adeseori atât de încărcați de remușcări în legătură cu un lucru pe care l-au făcut cândva, încât își permit lor înșiși să se simtă inferiori pentru tot restul vieții lor! Nu acela este mesajul vinovăției. Aceasta este acolo ca să se asigure fie că vei evita unele comportamente din cauza certitudinii tale că acestea vor avea ca urmare vinovăția, fie, dacă ți-ai încălcat deja standardul, se află acolo pentru a aplica suficientă durere înăuntrul tău ca să te determine să-ți iei din nou angajamentul față de un standard mai înalt. Totuși, după ce

îți corectezi vechiul comportament, de care te simți vinovat, și ești sincer și consecvent, mergi mai departe.

Soluția:

1) Recunoaște că ai încălcat, de fapt, un standard esențial pe care ți-l impui ție însuți.

2) Angajează-te la modul absolut să te asiguri că acest comportament nu se va întâmpla din nou pe viitor. Repetă în mintea ta felul în care ai putea să abordezi aceeași situație de care te simți vinovat, dacă ai putea să o retrăiești, într-o manieră care să fie consistentă cu cele mai înalte standarde personale ale tale. Pe măsură ce te angajezi fără vreo umbră de îndoială că nu vei permite niciodată acelui comportament să se producă din nou, ai dreptul să lași în urmă vinovăția.

În cazul acesta, vinovăția și-a atins obiectivul de a te determina să adopți un standard mai ridicat pe viitor. Utilizeaz-o; nu te lăsa copleșit de ea!

Unele persoane reușesc să se epuizeze mental și emoțional deoarece eșuează constant să satisfacă așteptările pe care le au de la ei înșiși în practic fiecare sector al vieții. Prin urmare, majoritatea acestor oameni încearcă un sentiment de …

8. INADECVARE. Acest sentiment al lipsei de valoare se produce de fiecare dată când simțim că nu putem să facem un lucru pe care ar trebui să îl putem face. Desigur, provocarea constă în faptul că **adeseori, noi avem o regulă complet nedreaptă pentru a stabili dacă suntem sau nu adecvați.** În primul rând, înțelege mesajul pe care ți-l oferă inadecvarea.

Mesajul:

Mesajul este acela că în momentul de față nu ai nivelul de competență necesar pentru sarcina din fața ta. Aceasta îți spune că ai nevoie de mai multă informație, înțelegere, strategii, instrumente sau încredere.

Soluția:

1) Pur și simplu, întreabă-te pe tine însuți: „Este aceasta o emoție potrivită pe care să o simt în această situație? Sunt eu realmente inadecvat sau trebuie să schimb felul în care percep lucrurile?" Poate că te-ai convins pe tine însuți că, pentru a te simți adecvat, trebuie să mergi pe ringul de dans și să-l depășești pe Michael Jackson. Probabil că asta este o percepție inadecvată.

Dacă sentimentul tău este justificat, mesajul inadecvării este că trebuie să găsești un fel de a face ceva mai bine decât înainte. În cazul acesta, soluția este de asemenea evidentă:

2) De fiecare dată când te simți inadecvat, prețuiește încurajarea de a te perfecționa. Amintește-ți ție însuți că nu ești „perfect" și că nici nu trebuie să fii. Cu această constatare, **poți să începi să te simți adecvat în clipa în care te angajezi pentru CANI!—perfecționare constantă și neîntreruptă în acest domeniu.**

3) Găsește un model de urmat—cineva care este eficace în domeniul în care te simți inadecvat—și beneficiază de puțină pregătire din partea lor. Doar procesul de a te hotărî să stăpânești la perfecție acest domeniu al vieții tale și realizarea fie și a celei mai mici doze de progres va transforma o persoană inadecvată într-o persoană care învață. Această emoție este importantă pentru că atunci când cineva se simte inadecvat acesta are tendința de a cădea în capcana neajutorării învățate și începe să vadă problema ca pe una permanentă cu el însuși. Nu există vreo minciună mai mare pe care să ți-o poți spune ție însuți. Tu nu ești inadecvat. S-ar putea să fii nepregătit sau necalificat într-un anumit domeniu, dar nu ești inadecvat. Înzestrarea pentru măreție în orice domeniu se găsește înăuntrul tău chiar și în clipa aceasta.

Atunci când începem să simțim că problemele sunt permanente sau generalizate sau avem mai multe lucruri de rezolvat decât ne putem imagina, avem tendința de a ceda în fața emoțiilor de…

9. <u>SUPRAÎNCĂRCARE SAU COPLEȘIRE.</u> Amărăciunea, depresia și neajutorarea sunt simple expresii ale senzației că ești supraîncărcat sau copleșit. Amărăciunea apare atunci când ai impresia că nu există niciun înțeles înălțător pentru ceva ce s-a întâmplat sau că viața ta este afectată negativ de oameni, evenimente sau forțe aflate în afara controlului tău. Oamenii aflați în această stare devin copleșiți și încep frecvent să simtă că nimic nu poate schimba situația, că problema este prea mare — este permanentă, universală și personală. Oamenii ajung în aceste stări emoționale de fiecare dată când își percep lumea într-un fel care îi face să simtă că se întâmplă mai multe decât pot ei să facă față. Adică ritmul, cantitatea sau intensitatea emoțiilor par copleșitoare.

<u>Mesajul:</u>

Mesajul emoției de a fi copleșit este că **trebuie să reevaluezi ce este cel mai important pentru tine în această situație.** Motivul pentru care ești supraîncărcat este că încerci să rezolvi mai multe lucruri în același timp și încerci să schimbi totul peste noapte. Sentimentul de a fi supraîncărcat sau copleșit tulbură și distruge viețile unui număr de oameni mai mare decât oricare altă emoție.

<u>Soluția:</u>

1) Hotărăște care este absolut cel mai important lucru pe care să te concentrezi, dintre toate lucrurile cu care te confrunți în viața ta.

2) Acum notează pe hârtie care sunt cele mai importante lucruri pe care vrei să le realizezi și pune-le într-o ordine a priorității. Simpla lor transcriere îți va da posibilitatea să începi să încerci un sentiment al controlului asupra a ceea ce se petrece.

3) Abordează primul lucru din lista ta și continuă să acționezi până îl vei stăpâni la perfecție. Imediat ce stăpânești la perfecție un anumit domeniu, vei începe să prinzi elan. Creierul tău va începe să-și dea seama că tu deții controlul și că nu ești supraîncărcat, copleșit sau deprimat, că problema nu este permanentă și că tu poți găsi de fiecare dată o soluție.

4) Atunci când simți că este cazul să începi să lași în urmă o emoție copleșitoare ca amărăciunea, începe să te concentrezi pe ceea ce *poți* controla și acceptă că trebuie să existe un sens care conferă putere în toate astea, chiar dacă tu nu-l poți înțelege încă.

Stima noastră de sine este adeseori legată de capacitatea noastră de a ne controla mediul. **Atunci când creăm un mediu, în interiorul minților noastre, care are pentru noi prea multe solicitări simultane și intense, cu siguranță ne vom simți supraîncărcați. Dar noi avem de asemenea puterea de a schimba acest lucru concentrându-ne pe ceea ce putem controla și confruntându-ne cu ele pe rând.**

Cu toate acestea, probabil că emoția de care majoritatea oamenilor se tem cel mai mult este acel sentiment de decuplare cunoscut și sub numele de …

10. <u>SINGURĂTATE.</u> Orice lucru care ne face să ne simțim singuri, despărțiți sau separați de ceilalți aparține acestei categorii. Te-ai simțit vreodată cu adevărat singur? Nu cred că există cineva pe lume care să nu se fi simțit.

<u>Mesajul:</u>

Mesajul singurătății este că ai nevoie de o legătură cu oamenii. Dar ce înseamnă mesajul? Oamenii presupun frecvent că înseamnă o conexiune sexuală sau intimitate instantanee. Mai apoi, se simt frustrați deoarece chiar și atunci când au intimitate, ei se simt în continuare singuri.

<u>Soluția:</u>

1) Soluția pentru singurătate este să-ți dai seama că poți depune un efort, poți crea imediat o conexiune și poți pune capăt singurătății. *Pretutindeni* există oameni cărora le pasă.

2) Identifică tipul de legătură de care ai nevoie. Ai nevoie de o legătură intimă? Poate că ai nevoie doar de puțină prietenie

elementară sau de cineva care să te asculte, împreună cu care să râzi sau cu care să vorbești. Pur și simplu, trebuie să-ți identifici adevăratele nevoi.

3) Amintește-ți ție însuți că ceea ce este grozav la sentimentul de singurătate este că înseamnă: „Mie chiar îmi pasă de oameni și îmi face plăcere să fiu cu ei. Trebuie să descopăr de ce fel de legătură personală am nevoie chiar acum și apoi să acționez imediat pentru a o realiza."

4) Apoi, acționează direct pentru a intra în contact și pentru a crea o legătură cu cineva.

Așadar, iată-ți lista celor zece Semnale de Acțiune. Din câte poți vedea, fiecare dintre aceste emoții îți oferă mesaje care îți dau putere și un apel pentru a-ți schimba fie percepțiile false și care privează de putere, fie procedurile tale inadecvate, adică stilul tău de comunicare sau acțiunile. Pentru a utiliza pe deplin această listă, nu uita să o reiei de câteva ori și cu fiecare repetiție caută și notează mesajele pozitive pe care ți le transmite fiecare semnal, precum și soluțiile pe care le poți folosi în viitor. Aproape toate emoțiile „negative" își au baza în aceste zece categorii sau sunt un hibrid al acestora. Dar tu poți face față oricărei emoții în felul în care am discutat anterior: parcurgând cei șase pași, devenind curios și descoperind înțelesul ce conferă putere pe care ți-l oferă aceasta.

Trebuie să ne cultivăm grădina.

— Voltaire

Gândește-te la mintea, la emoțiile și la spiritul tău ca la grădina supremă. Modul în care îți poți asigura o recoltă abundentă și hrănitoare este acela de a sădi semințe precum iubirea, căldura și aprecierea, în locul unor semințe ca dezamăgirea, furia și teama. Începe să gândești acele Semnale de Acțiune ca pe niște buruieni din grădina ta. O buruiană este un apel la acțiune, nu-i așa? Aceasta

spune: „Trebuie să faci ceva; trebuie să smulgi asta ca să faci loc să crească plante mai bune şi mai sănătoase." Continuă să plantezi tipurile de plante care îţi plac şi smulge buruienile de îndată ce le observi.

Permite-mi să-ţi ofer zece seminţe emoţionale pe care le poţi planta în grădina ta. Dacă hrăneşti aceste seminţe concentrându-te să simţi ceea ce vrei să simţi în fiecare zi, îţi vei impune ţie însuţi o aşteptare a măreţiei. Aceste seminţe creează o viaţă care înfloreşte şi îţi realizează cel mai înalt potenţial. Hai să le explorăm pe scurt acum şi gândeşte-te că fiecare dintre aceste emoţii reprezintă un antidot pentru oricare dintre emoţiile „negative" pe care este posibil să le fi simţit anterior.

CELE ZECE EMOȚII ALE PUTERII

1. <u>IUBIRE ŞI CĂLDURĂ.</u> Expresia consistentă a iubirii pare să fie capabilă să topească aproape toate emoţiile negative cu care intră în contact. Dacă cineva este furios pe tine, poţi să fii în continuare iubitor faţă de el adoptând un crez fundamental precum această minunată convingere, din cartea *A Course in Miracles*[*], conform căreia **toată comunicarea este fie un răspuns iubitor, fie un strigăt după ajutor.** Dacă cineva vine la tine într-o stare de durere sau de furie şi tu îi răspunzi consistent cu iubire şi căldură, în cele din urmă starea sa se va schimba şi intensitatea acesteia se va topi în întregime.

Dacă ai putea doar să iubeşti îndeajuns, ai putea să fii cea mai puternică persoană din lume.

— Emmet Fox

[*] Volum apărut în limba română la editura Foundation For Inner Peace, în 2008, cu titlul *Curs de miracole* (n.red.)

2. APRECIERE ȘI RECUNOȘTINȚĂ. Eu cred că toate emoțiile puternice fac parte din expresiile iubirii, fiecare fiind îndreptată într-o altă direcție. Pentru mine, aprecierea și recunoștința sunt două dintre cele mai spirituale emoții, exprimând în mod activ, prin gândire și acțiune, aprecierea și iubirea mea pentru toate darurile pe care mi le-a făcut viața, pe care mi le-au făcut oamenii, pe care mi le-a făcut experiența. Faptul de a trăi în această stare emoțională îți va ameliora viața mai mult decât aproape orice alt lucru pe care îl cunosc. Cultivarea acestora este cultivarea vieții. Trăiește cu o atitudine de recunoștință.

3. CURIOZITATE. Dacă vrei cu adevărat să te dezvolți în viață, învață să fii la fel de curios ca un copil. Copiii știu cum să se *minuneze* — acesta fiind motivul pentru care sunt atât de adorabili. **Dacă vrei să vindeci plictiseala, fii curios. Dacă ești *curios*, niciun lucru nu este o corvoadă;** este automat — tu *vrei* să înveți. Cultivă curiozitatea și viața devine un studiu nesfârșit al bucuriei.

4. ENTUZIASM ȘI PASIUNE. Entuziasmul și pasiunea pot adăuga vigoare oricărui lucru. Pasiunea poate transforma orice provocare într-o ocazie extraordinară. **Pasiunea este puterea nestăpânită ce ne împinge viețile înainte cu un tempo mai mare decât am avut vreodată.** Pentru a-l parafraza pe Benjamin Disraeli, omul este cu adevărat mare doar atunci când acționează din pasiune. Cum „obținem" pasiune? În același fel în care „obținem" iubire, căldură, apreciere, recunoștință și curiozitate — ***hotărâm*** să o simțim! Folosește-ți fiziologia: vorbește mai repede, vizualizează imaginile mai repede, mișcă-ți corpul în direcția în care vrei să mergi. Nu sta pur și simplu gândind indiferent. Nu poți fi plin de pasiune dacă te prăbușești pe birou, respiri superficial și bolborosești cuvintele.

5. HOTĂRÂRE. Toate emoțiile de mai sus sunt neprețuite, dar există una pe care trebuie să o ai dacă vrei să creezi valoare

durabilă în această lume. Aceasta va dicta cum faci față supărărilor și provocărilor, dezamăgirilor și deziluziilor. **Hotărârea înseamnă diferența dintre a fi blocat și a fi blocat cu puterea fulgerătoare a angajamentului.** Dacă vrei să te faci pe tine însuți să slăbești, să dai acele telefoane de afaceri sau să mergi până la capăt cu orice lucru, acțiunea de a te „forța" pe tine însuți nu va da roade. Singurul lucru care va funcționa este să te plasezi pe tine însuți într-o stare de hotărâre. Toate acțiunile tale vor izvorî din acea sursă, iar tu vei face pur și simplu automat tot ceea ce este necesar pentru a-ți realiza obiectivul. Să acționezi cu hotărâre înseamnă să iei o decizie congruentă și angajată din care ai lichidat orice altă posibilitate.

Hotărârea este apelul de deșteptare pentru voința omenească.

— Anthony Robbins

Având hotărâre, poți să realizezi orice. Fără ea, ești condamnat la frustrare și dezamăgire. Disponibilitatea noastră de a face orice este necesar, de a acționa în ciuda fricii, stă la baza curajului. Iar curajul este fundația din care se naște hotărârea. Diferența dintre a simți împlinire și a simți deznădejde stă în cultivarea mușchiului emoțional al hotărârii. Totuși, având toată acea hotărâre sub comanda ta, asigură-te de asemenea că îți poți sparge propriul tipar și îți poți schimba abordarea. De ce să treci printr-un zid dărâmându-l când poți pur și simplu privi mai în stânga ta și să găsești o ușă? Uneori, hotărârea poate să fie o limitare; trebuie să cultivi …

6. <u>FLEXIBILITATE.</u> Dacă există o singură sămânță pe care să o sădești și care să-ți garanteze succesul, aceasta este capacitatea de a-ți *schimba* abordarea. De fapt, toate acele Semnale de Acțiune — lucrurile acelea pe care obișnuiai să le numești emoții negative — nu sunt decât mesaje să fii mai flexibil! Alegerea de a fi flexibil este alegerea de a fi fericit. Pe parcursul vieții tale vor exista momente când vor apărea lucruri pe care nu vei fi capabil să le controlezi, iar

capacitatea ta de a fi flexibil cu regulile tale, sensul pe care îl atașezi lucrurilor, și acțiunile tale, îți va determina succesul sau eșecul pe termen lung, ca să nu mai vorbim de nivelul bucuriei tale personale. Trestia care se îndoaie va supraviețui furtunii, în vreme ce stejarul maiestuos se va rupe. Dacă tu cultivi toate emoțiile de mai sus, atunci cu siguranță că vei dezvolta…

7. ÎNCREDERE. Încrederea de nezdruncinat este sentimentul certitudinii pe care ni-l dorim cu toții. Singura modalitate în care poți simți în mod constant încredere, chiar și în medii și situații pe care nu le-ai mai întâlnit niciodată înainte, este prin intermediul puterii credinței. Mai degrabă imaginează-ți și fii sigur în privința emoțiilor pe care meriți să le ai acum, decât să aștepți ca ele să apară în mod spontan într-o bună zi, în viitorul foarte îndepărtat. Atunci când ești încrezător, ești dispus să experimentezi, să-ți asumi riscuri. O modalitate de a dezvolta convingere și încredere este pur și simplu să exersezi utilizarea lor. Dacă te-aș întreba dacă crezi că îți poți lega șireturile la pantofi, sunt sigur că mi-ai putea spune cu o încredere perfectă că poți. De ce? Doar pentru că ai făcut-o de mii de ori! Așa că exersează încrederea, folosind-o cu consecvență, și vei fi uluit de dividendele de care vei profita în fiecare domeniu al vieții tale.

Pentru a te impulsiona pe tine însuți să faci orice lucru, este esențial să exersezi încrederea, și nu teama. Tragedia vieții multor oameni este că ei evită să facă lucruri pentru că se tem; ei chiar se simt prost în avans pentru unele lucruri. Dar nu uita: sursa succesului pentru învingătorii excepționali își găsește frecvent originea într-un set de crezuri susținute pentru care acel individ nu avea nicio referință! Abilitatea de a acționa în baza credinței este ceea ce face ca rasa umană să meargă mai departe.

O altă emoție pe care o vei simți în mod automat după ce ai reușit să le cultivi pe toate cele de mai sus este...

8. BUNA DISPOZIȚIE. Când am adăugat buna dispoziție la lista mea cu cele mai importante valori, oamenii au comentat: „E ceva diferit la tine. Pari atât de fericit." Mi-am dat seama că fusesem fericit, dar nu îi spusesem și feței mele despre asta! Este o mare diferență între a fi fericit la interior și a fi bine dispus la exterior. Buna dispoziție îți amplifică respectul de sine, face viața mai amuzantă și îi face pe oamenii din jurul tău să se simtă de asemenea mai fericiți. Buna dispoziție are puterea de a elimina sentimentele de teamă, durere, furie, frustrare, dezamăgire, depresie, vinovăție și inadecvare din viața ta.

Dobândești buna dispoziție în ziua în care îți dai seama că, indiferent de ceea ce se întâmplă în jurul tău, faptul că ești oricum altcumva decât bine dispus nu va ameliora lucrurile.

Să fii binedispus nu înseamnă că ești o persoană tip Pollyanna sau că privești lumea prin lentile colorate în trandafiriu și refuzi să recunoști dificultățile. **Să fii bine dispus înseamnă că ești incredibil de inteligent deoarece știi că dacă trăiești într-o stare de plăcere — una care este atât de intensă încât transmiți un sentiment de bucurie celor din jurul tău — poți obține rezultatul de a trece de orice dificultate care îți apare în cale.** Cultivă buna dispoziție și nu vei mai avea nevoie de atât de multe Semnale de Acțiune „dureroase" pentru a-ți capta atenția!

Fă astfel încât să-ți vină ușor să te simți bine dispus, sădind sămânța pentru…

9. VITALITATE. Gestionarea acestui domeniu este esențială. Dacă nu ai grijă de corpul tău fizic, îți este mult mai dificil să te bucuri de aceste emoții. Asigură-te că vitalitatea fizică este disponibilă; amintește-ți că toate emoțiile sunt canalizate prin corpul tău. Dacă te simți indispus emoțional, trebuie să privești la elementele de bază. Cum respiri? Când oamenii sunt stresați, ei încetează să mai respire, subminându-și vitalitatea. Cel mai important mijloc pentru a obține o sănătate înfloritoare este să înveți să respiri cum trebuie. Un alt element esențial pentru vitalitatea fizică stă în a te asigura că ai un nivel abundent de energie nervoasă.

Cum faci asta? Dă-ți seama că prin acțiunile tale cheltuiești zilnic energie nervoasă și oricât de evident pare, chiar trebuie să te asiguri că te odihnești și îți reîncarci bateriile. Apropo, de cât de mult somn ai parte? Dacă bifezi de obicei între opt și zece ore de odihnă la pat, probabil că ai parte de *prea mult* somn!

S-a descoperit că între șase și șapte ore ar fi optimul pentru cei mai mulți oameni. În ciuda opiniei populare, faptul că stai nemișcat nu economisește energie. Adevărul este că, de obicei, acelea sunt momentele în care te simți cel mai obosit. Sistemul nervos uman trebuie *să se miște* pentru a avea energie. Până la un anumit punct, consumarea energiei îți dă o senzație mai puternică de energie. În vreme ce te miști, oxigenul curge prin sistemul tău, iar acel nivel de sănătate creează sentimentul emoțional de vitalitate ce te poate ajuta să te ocupi de practic orice provocare negativă peste care ai putea să dai în viața ta. Pentru mai multe informații despre felul în care să-ți amplifici vitalitatea fizică, caută în audiobookul *Putere nemărginită* Capitolul 10, *Combustibilul excelenței - energia*. **Așadar, înțelege că sentimentul vitalității este o emoție esențială pe care să o cultivi pentru a face față practic oricăror emoții ce apar în viața ta,** ca să nu mai menționăm că este resursa esențială pentru a simți o pasiune constantă.

De îndată ce grădina este plină cu aceste emoții puternice, îți poți împărtăși abundența prin…

10. <u>CONTRIBUȚIE.</u> Cu ani în urmă, îmi amintesc că eram într-unul dintre cele mai dificile momente ale vieții mele, conducând pe autostradă în miez de noapte. Mă tot întrebam: „Ce trebuie să fac eu pentru a-mi redresa viața?" Deodată, am avut o revelație, însoțită de o emoție atât de intensă, încât am fost silit să-mi scot mașina de pe șosea numaidecât și să scriu o frază cheie în jurnalul meu: **„Secretul vieții constă în a dărui."**

Nu cunosc o altă emoție mai bogată în viață decât sentimentul că cine ești tu ca persoană, că un lucru pe care tu l-ai spus sau l-ai făcut, nu a sporit doar viața ta, ci a extins, cumva, experiența vieții

pentru cineva de care eşti ataşat sau pentru cineva pe care poate nici măcar nu-l cunoşti. Poveştile care mă emoţionează cel mai profund sunt despre oameni care urmează cea mai înaltă emoţie spirituală, aceea de a se îngriji necondiţionat de cineva şi de a acţiona în folosul altora. Când am văzut musicalul *Les Miserables*, am fost adânc emoţionat de personajul lui Jean Valjean, pentru că era un om atât de bun care voia să dăruiască atât de mult celorlalţi. Ar trebui să cultivăm acel sentiment al contribuţiei în fiecare zi, concentrându-ne nu doar asupra noastră, ci şi asupra celorlalţi.

Nu te lăsa totuşi prins în capcana de a încerca să contribui pentru ceilalţi în detrimentul tău — **interpretarea rolului de martir nu-ţi va oferi un sentiment autentic al contribuţiei.** Dar dacă tu îţi poţi dărui în mod consistent ţie însuţi şi celorlalţi, pe o scară măsurabilă ce îţi dă posibilitatea să ştii că viaţa ta a contat, vei avea un sentiment al conexiunii cu oamenii şi un sentiment al mândriei şi al stimei de sine pe care nicio cantitate de bani, de realizări, de faimă şi de recunoaştere nu le-ar putea oferi vreodată. Un sentiment al contribuţiei face ca întreaga viaţă să fi meritat. Imaginează-ţi cu cât ar fi lumea mai bună dacă noi toţi am cultiva un sentiment al contribuţiei!

CELE ZECE SEMNALE DE ACȚIUNE	CELE ZECE EMOȚII ALE PUTERII
1. DISCONFORT	1. IUBIRE ȘI CĂLDURĂ
2. TEAMĂ	2. APRECIERE ȘI RECUNOȘTINȚĂ
3. RĂNIRE	3. CURIOZITATE
4. FURIE	4. ENTUZIASM ȘI PASIUNE
5. FRUSTRARE	5. HOTĂRÂRE
6. DEZAMĂGIRE	6. FLEXIBILITATE
7. VINOVĂȚIE	7. ÎNCREDERE
8. INADECVARE	8. BUNĂ DISPOZIȚIE
9. SUPRAÎNCĂRCARE/ COPLEȘIRE	9. VITALITATE
10. SINGURĂTATE	10. CONTRIBUȚIE

Sădește aceste emoții în fiecare zi și privește-ți întreaga viață dezvoltându-se cu o vitalitate la care nu ai visat niciodată. Iată, în continuare, o trecere în revistă a celor zece Semnale de Acțiune și a celor zece Emoții ale Puterii. Nu pot sublinia suficient de mult importanța acțiunii de a învăța să utilizezi emoțiile negative drept ceea ce sunt — apeluri la acțiune — și de a te angaja să cultivi emoții pozitive. Îți amintești de cartonașul de 8 pe 13 cm pe care l-ai creat când ai scris toate mesajele și soluțiile pe care ți le oferă Semnalele tale de Acțiune? Reexaminează-l frecvent pe parcursul zilei. În timp ce îl privești chiar și acum, este posibil să remarci că emoțiile pozitive pe care tocmai le-am expus sunt antidoturi grozave pentru Semnalele de Acțiune.

Cu alte cuvinte, dacă simți emoțiile disconfortului, iubirea și căldura vor face ca schimbarea emoției să fie mult mai simplă. Dacă te simți temător, atunci un sentiment de recunoștință elimină această emoție. Dacă te simți rănit și după aceea devii curios în legătură cu ceea ce se petrece, asta înlocuiește sentimentul de a fi suferit o rană. Dacă te simți furios, gândește-te câte ai putea realiza dacă transformi acea intensitate emoțională în entuziasm și pasiune direcționată. Frustrarea poate fi străpunsă utilizând hotărârea. Dezamăgirea poate fi dizolvată fiind flexibil în abordarea ta. Vinovăția dispare în clipa în care devii încrezător că îți vei menține noile standarde. Inadecvarea te părăsește atunci când te simți bine dispus; pur și simplu nu este loc pentru ea. Sentimentul supraîncărcării dispare în fața sentimentului de putere personală și vitalitate. Singurătatea se topește în clipa în care îți dai seama cum să contribui pentru ceilalți.

Acum, aș vrea să efectuezi o sarcină ce te va lega cu totul de instrumentul simplu, dar puternic al emoțiilor.

1) Pe parcursul următoarelor două zile, **de fiecare dată când simți o emoție negativă sau care te slăbește, urmează cei șase pași spre măiestria emoțională.** Stabilește în ce categorie își are locul și recunoaște-i valoarea de a-ți transmite mesajul de care ai

nevoie. Descoperă dacă cele care trebuie să se schimbe sunt percepțiile sau acțiunile tale. Fii încrezător, fii sigur și fii entuziasmat.

2) Semnalele de Acțiune îndeplinesc o funcție importantă, dar nu ar fi de preferat să nu fii nevoit să le simți atât de des? Pe lângă Emoțiile Puterii, **cultivă crezuri globale care te ajută să minimizezi experiența emoțiilor negative.** Spre exemplu, eu am eliminat sentimentul de abandonare sau de singurătate din viața mea pentru că am adoptat crezul că nu pot fi niciodată abandonat cu adevărat. Dacă o persoană pe care o iubesc ar încerca vreodată să mă „abandoneze", eu aș urmări-o pur și simplu! (Alte crezuri însuflețitoare sunt: „Și asta va trece la rândul ei"; „Iubirea este singurul lucru indispensabil din viața mea; toate celelalte sunt dispensabile"; și „Există întotdeauna o cale dacă mi-am luat angajamentul.")

Utilizează zilnic aceste Emoții ale Puterii și folosește cei șase pași pentru măiestria emoțională, ca să îți transformi Semnalele de Acțiune în acțiuni pozitive. Ține minte: **Fiecare sentiment pe care îl ai — bun sau rău — se bazează pe felul în care tu interpretezi ce înseamnă lucrurile.** De fiecare dată când începi să te simți prost, pune-ți această întrebare: „Ce *altceva* ar putea să însemne asta?" Acesta este primul pas pentru a prelua controlul asupra emoțiilor tale.

Ceea ce sper că vei extrage din acest capitol este prețuirea tuturor emoțiilor tale și un sentiment de entuziasm pentru faptul că toate îți oferă ocazia să înveți ceva pentru a-ți face viața mai bună, literalmente imediat. Nu mai trebuie să simți vreodată că emoțiile dureroase sunt inamicii tăi. Toate sunt aici pentru a te ajuta ca un semnal că se impune un fel de schimbare. Pe măsură ce îți rafinezi abilitatea de a folosi aceste Semnale de Acțiune, vei începe mai degrabă să le tratezi de la bun început, când sunt încă mici, decât să aștepți până se transformă în crize în toată regula. De pildă, te vei ocupa de o situație cât timp aceasta este încă iritantă, nu când te scoate din minți — cum ar fi să te ocupi de o problemă de greutate mai degrabă atunci când observi primul kilogram suplimentar, decât să aștepți până ai pus pe tine încă cincisprezece.

Pe parcursul următoarelor câteva săptămâni, concentrează-te să te bucuri de procesul de a învăța de la toate emoțiile tale. Poți simți tot caleidoscopul în orice clipă vrei. Nu te teme — mergi cu montagne russe-ul! Încearcă bucuria, pasiunea și freamătul tuturor emoțiilor și fii sigur că deții controlul! Este viața ta, sunt emoțiile și destinul tău.

Am descoperit însă că, deși cineva poate ști cum să facă ceva, este totuși posibil ca acea persoană să nu aplice ceea ce știe. Ceea ce avem nevoie cu adevărat este un *motiv* pentru a folosi puterea deciziilor noastre, pentru a ne schimba crezurile, pentru a dobândi un efect de pârghie asupra noastră și a ne întrerupe tiparele, pentru a pune întrebări mai bune și a ne sensibiliza pe noi înșine față de vocabularul și metaforele noastre. Pentru a fi motivați în mod constant, trebuie să elaborăm…

12

MAGNIFICA OBSESIE — CREAREA UNUI VIITOR IREZISTIBIL

Nimic nu se întâmplă fără ca mai întâi să fi existat un vis.

— Carl Sandburg

Acum eşti pregătit să te distrezi puţin? Eşti dispus să fii iarăşi asemenea unui copil şi să-ţi laşi imaginaţia să se dezlănţuie liberă? Îţi respecţi angajamentul de a-ţi lua în stăpânire viaţa şi de a stoarce din ea toată puterea, pasiunea şi „seva" care ştii că pot fi ale tale?

Ţi-am spus foarte multe până acum. Am acoperit o cantitate monumentală de material în capitolele precedente, mare parte din acesta putând fi pus în aplicare chiar acum. Cu toate acestea, o parte va rămâne ascunsă într-un colţ al creierului tău, închis într-un depozit adânc, până la momentul oportun. Am lucrat din greu împreună pentru a te pune pe tine în situaţia de a lua decizii noi, decizii care pot să facă diferenţa dintre o viaţă a visării şi o viaţă a acţiunii.

Mulţi oameni ştiu *ce* ar trebui să facă în viaţă, dar *nu o fac niciodată*. Motivul este că le lipseşte motivaţia pe care numai un **viitor irezistibil** o poate oferi. Acest capitol este ocazia ta de a te elibera şi de a visa la cel mai înalt nivel, de a face un brainstorming pentru a descoperi cele mai nebuneşti posibilităţi şi, prin aceasta, de a avea posibilitatea de a descoperi un lucru care îţi va împinge realmente viaţa la următorul nivel. *Te va ajuta să creezi energie şi elan.*

Dacă citeşti acest capitol într-un mod activ, în loc să-l citeşti pasiv, dacă faci exerciţiile şi acţionezi, atunci următoarele minute te vor răsplăti cu o viziune pentru viitorul tău care te va ajuta să răzbaţi prin cele mai dificile momente personale. Este un capitol la care sunt sigur că îţi va plăcea să revii din nou şi din nou, oricând vei avea nevoie de o inspiraţie reînnoită pentru viaţa ta. Aceasta chiar este şansa ta de a te distra şi de a-ţi încerca adevărata pasiune!

Ceea ce îţi voi cere să faci în următoarele câteva pagini este să-ţi descătuşezi imaginaţia, să arunci tot „bunul simţ" în vânt şi să te porţi de parcă ai fi din nou copil — un copil care poate avea, la propriu, orice doreşte, un copil care nu trebuie decât să-şi spună dorinţa inimii şi aceasta i se va împlini numaidecât. Îţi aminteşti de poveştile arabe cunoscute în genere ca *O mie şi una de nopţi*? Îţi poţi da seama care a fost povestea mea preferată? Exact: lampa lui Aladdin. Cred că fiecare dintre noi ne-am dorit cândva foarte mult să punem mâna pe lampa aceea fermecată. Tot ce ai de făcut este să o freci şi un duh măreţ apare ca să-ţi împlinească dorinţele. Eu sunt aici pentru a-ţi spune că **tu deţii o lampă care nu este limitată la doar trei dorinţe!**

Acum este momentul ca tu să pui stăpânire pe această forţă puternică dinăuntrul tău. După ce **hotărăşti** să trezeşti acest uriaş, vei deveni de neoprit în crearea unei abundenţe mentale, emoţionale, fizice, financiare şi spirituale, dincolo de cele mai nebuneşti fantezii ale tale. Indiferent că visurile tale se materializează instantaneu sau că se conturează treptat de-a lungul timpului, află că singura limită pentru ceea ce poţi avea în propria viaţă este dimensiunea imaginaţiei tale şi nivelul angajamentului tău pentru a o transpune în realitate.

OBIECTIVELE URIAȘE PRODUC O MOTIVAȚIE URIAȘĂ

Foarte des îi aud pe oameni spunându-mi: „Tony, de unde îţi iei energia? Cu toată intensitatea aceea, nu-i de mirare că ai atât de mult succes. Pur şi simplu, eu nu am elanul tău; cred că nu sunt motivat. Cred că sunt leneş." Răspunsul meu obişnuit este: „Tu nu eşti leneş! *Tu ai, pur şi simplu, obiective impotente!"*

Adeseori, mă aleg cu o privire derutată la acest răspuns, punct în care eu explic că nivelul meu de entuziasm şi motivaţie îşi are sursa în obiectivele mele. Când mă trezesc în fiecare dimineaţă, chiar dacă mă simt extenuat fizic, din lipsă de somn, tot reuşesc să găsesc motivaţia de care am nevoie, pentru că obiectivele mele sunt foarte exaltante pentru mine. Ele mă trezesc devreme, mă ţin treaz până târziu şi mă inspiră să-mi adun şi să-mi pun resursele în ordine şi să folosesc tot ceea ce pot găsi în sfera mea de influenţă pentru a le face să funcţioneze. Aceeaşi energie şi acelaşi sentiment al misiunii îţi stau la dispoziţie şi ţie acum, însă acestea nu vor fi niciodată trezite de obiective mărunte. Primul pas este să elaborezi obiective mai mari, mai inspiratoare şi mai provocatoare.

Oamenii îmi spun adeseori: „Problema mea este că eu nu am, de fapt, *niciun* obiectiv." Acest crez demonstrează lipsa lor de înţelegere a felului în care funcţionează în realitate obiectivele. Mintea omenească urmăreşte întotdeauna ceva, chiar dacă nu este vorba de altceva decât de capacitatea de a reduce sau elimina durerea sau de a evita orice lucru care te-ar putea conduce la ea. Creierelor noastre le place de asemenea să ne călăuzească pentru a urmări orice lucru care ne poate conduce la crearea plăcerii. Noi avem cu toţii obiective. Aşa cum am subliniat în practic fiecare capitol de până acum problema este că **noi utilizăm în mod inconştient aceste resurse.**

Obiectivele celor mai mulţi oameni sunt să-şi „plătească facturile alea nenorocite", să se descurce, să supravieţuiască, să reziste până la sfârşitul zilei — pe scurt, ei sunt prinşi în capcana câştigării

existenței, în loc să **proiecteze o viață.** Tu crezi că aceste obiective îți vor da puterea de a exploata rezervele vaste de energie dinăuntrul tău? Prea puțin! Noi doi trebuie să ne amintim că obiectivele noastre ne afectează, *indiferent care ar fi ele*. Dacă noi nu sădim în mod conștient semințele pe care ni le dorim în grădinile minților noastre, vom ajunge să avem buruieni! Buruienile sunt automate; nu trebuie să depui efort pentru a le căpăta. Dacă vrem să descoperim posibilitățile nelimitate din noi înșine, trebuie să găsim un obiectiv suficient de mare și de important care să ne provoace *să ne depășim limitele* și să ne descoperim adevăratul nostru potențial. Amintește-ți că propriile tale condiții din momentul de față nu îți reflectă potențialul maxim, ci mai degrabă dimensiunea și calitatea obiectivelor pe care te concentrezi în mod curent. **Cu toții trebuie să descoperim sau să creăm o Obsesie Magnifică.**

OBIECTIVELE TE POARTĂ DINCOLO DE LIMITELE TALE, ÎNTR-O LUME A PUTERII NEMĂRGINITE

Atunci când ne fixăm pentru prima dată obiective mari, acestea pot părea imposibil de realizat. Dar cel mai important aspect la stabilirea unui obiectiv este să găsești un obiectiv suficient de mare ca să te inspire, ceva ce te va face să-ți dezlănțui puterea. Felul prin care îmi dau seama, de obicei, că mi-am ales un obiectiv bun este că mi se pare imposibil, dar în același timp, simplul fapt de a mă gândi la posibilitatea de a-l atinge îmi stârnește un sentiment de entuziasm dement. Pentru a găsi cu adevărat acea inspirație și a atinge acele obiective imposibile, noi trebuie să ne suspendăm sistemele de crezuri referitoare la lucrurile pe care le putem realiza.

Nu voi uita niciodată povestea adevărată a unui băiat născut în sărăcie, într-o zonă scăpătată din San Francisco și a felului în care obiectivele sale li se păreau tuturor imposibile, cu excepția lui. Acest tânăr era un fan al legendei fotbalului american, Jim Brown,

care juca pe postul de running back pentru Cleveland Browns. În ciuda faptului că acest tânăr fusese afectat de rahitismul apărut ca urmare a malnutriției și că la vârsta de șase ani picioarele sale ajunseseră permanent crăcănate, iar gambele i se atrofiaseră atât de mult încât ajunsese să poarte porecla de „Picioare de Creion", el și-a fixat obiectivul ca într-o bună zi să devină un running back vedetă, la fel ca eroul său. Nu avea niciun ban ca să meargă la meciuri de fotbal american, așa că de fiecare dată când Browns jucau cu 49ers, el aștepta în afara stadionului până când personalul de întreținere deschidea poarta, târziu, în repriza a patra. După asta, el intra șchiopătând pe stadion și se lăsa absorbit de desfășurarea meciului.

În cele din urmă, la vârsta de treisprezece ani, băiatul a avut o întâlnire la care visase întreaga sa viață. El a intrat într-un salon de înghețată, după un meci 49ers contra Browns și pe cine a văzut, dacă nu chiar pe cel care îi era de multă vreme idol! S-a apropiat de vedeta fotbalului american și i-a spus: „Dle Brown, eu sunt cel mai mare fan al dvs!" Brown i-a răspuns cu amabilitate. Băiatul a insistat. „Dle Brown, știți ceva?" Brown s-a întors din nou spre el și a zis: „Ce s-a întâmplat, fiule?" Băiatul a continuat: „Eu știu fiecare record pe care l-ați stabilit vreodată, fiecare touchdown pe care l-ați înscris!" Jim Brown a zâmbit și a zis: „Asta e grozav", după care s-a întors la conversația sa. Băiatul a insistat: „Dle Brown! Dle Brown!" Jim Brown s-a întors din nou spre el. De data aceasta, băiatul l-a privit adânc în ochi cu o pasiune atât de intensă, încât Brown a părut să o simtă și i-a spus vedetei: „Dle Brown, într-o bună zi voi doborî absolut toate recordurile dvs!"

Leganda fotbalului american a zâmbit și a zis: „Asta este grozav, băiete. Cum te cheamă?" Băiatul a zâmbit cu gura până la urechi și a zis: „Orenthal, domnule. Orenthal James Simpson… Prietenii îmi spun O.J."

Noi suntem cine și unde suntem pentru că mai întâi ne-am imaginat asta.

— Donald Curtis

O.J. Simpson chiar a reuşit să doboare toate recordurile lui Jim Brown şi a stabilit câteva recorduri personale noi! Cum generează obiectivele această putere incredibilă de a modela destinul? Cum pot ele să ia un băieţel bolnav de rahitism şi să-i dea posibilitatea să devină o legendă? **Stabilirea obiectivelor este primul pas pentru transformarea invizibilului în vizibil — temelia tuturor succeselor din viaţă.** Este ca şi cum o Inteligenţă infinită ar umple orice formă pe care tu o creezi, utilizând ştanţa gândurilor tale intens emoţionale. Cu alte cuvinte, îţi poţi dăltui propria existenţă prin gândurile pe care le proiectezi în mod consistent în fiecare clipă a vieţii tale. Conceperea obiectivelor tale este planul superior ce călăuzește toate gândurile.

Vei crea o capodoperă sau vei interpreta viaţa prin tablourile altora? Vei folosi un degetar pentru a colecta toate experienţele din viaţa ta sau un butoi uriaş pentru apă de ploaie? Răspunsurile la aceste întrebări au fost deja oferite de obiectivele pe care le urmărești în mod constant.

TRANSFORMAREA INVIZIBILULUI ÎN VIZIBIL

Privește în jurul tău chiar acum. Ce vezi? Stai pe o canapea, înconjurat de obiecte de artă sau privești un televizor cu ecran mare, utilizând cea mai nouă tehnologie a discului laser? Sau ești așezat la un birou dotat cu telefon, computer şi fax? Toate aceste obiecte au fost doar idei în mintea cuiva la un moment dat. Dacă ți-aș fi spus, în urmă cu 100 de ani, că unde invizibile din jurul lumii ar putea fi smulse din aer şi introduse într-o cutie pentru a genera sunete şi imagini, nu m-ai fi considerat nebun? Cu toate acestea, aproape fiecare cămin din America are cel puțin un televizor (media este de două!). Cineva a trebuit să le *creeze* şi pentru ca asta să fie cu putinţă, cineva a trebuit să şi le închipuie limpede.

Acest lucru este valabil doar pentru obiectele materiale? Nu, se aplică de asemenea la tot felul de activităţi şi procese: motivul pentru care maşinile funcţionează este că un număr de indivizi întreprinzători şi-au dat seama cum să exploateze procesul combustiei interne. Răspunsul problemelor noastre actuale, în materie de energie, va fi găsit în imaginaţia şi ingeniozitatea fizicienilor şi inginerilor din ziua de astăzi. Iar soluţionarea crizelor noastre sociale, cum ar fi răspândirea alarmantă a grupurilor de ură rasială, lipsa de adăpost şi foametea pot fi abordate doar cu inventivitatea şi compasiunea unor indivizi dedicaţi ca tine şi ca mine.

DE CE NU-ŞI FIXEAZĂ TOATĂ LUMEA OBIECTIVE?

Este posibil ca tu să-ţi spui chiar acum: „Bine, toată asta sună atât de inspiraţional, dar bineînţeles că stabilirea unui obiectiv nu face ca acesta să se materializeze." Sunt întru totul de acord cu tine. **Orice stabilire a unui obiectiv trebuie să fie imediat urmată atât de elaborarea unui plan, cât şi de acţiune considerabilă şi consistentă orientată spre realizarea acestuia.** Tu ai deja această putere de a acţiona. Dacă nu ai reuşit să o invoci, asta se întâmplă pur şi simplu pentru că nu ai reuşit să fixezi obiective care te inspiră.

Ce te ţine pe loc? Cu siguranţă că ai fost expus puterii stabilirii de obiective înainte de citirea acestei cărţi. Dar *ai o listă de obiective clar definite pentru rezultatele pe care le vei produce în mod absolut în viaţa ta pe plan mental, emoţional, fizic şi financiar?* Ce te-a oprit? Pentru mulţi, este teama inconştientă de dezamăgire. Unii oameni au stabilit obiective în trecut şi nu au reuşit să le realizeze şi, ca urmare a dezamăgirii lor şi a faptului că se tem de dureri viitoare, ei încetează să mai fixeze obiective. Ei nu vor să aibă nicio aşteptare care să poată fi spulberată. Alţi oameni stabilesc obiective, dar abuzează de ei înşişi legându-şi tot nivelul fericirii personale de

abilitatea lor de a realiza obiective care se pot găsi în afara controlului lor. Sau le lipsește flexibilitatea pentru a observa că, în timp ce se deplasează în direcția obiectivelor lor, în jurul lor se găsesc obiective mult mai bune și mai potrivite.

Procesul de a stabili obiective funcționează foarte asemănător cu vederea ta. Cu cât ajungi mai aproape de destinație, cu atât crește claritatea de care dispui, nu doar în ceea privește obiectivul în sine, ci și detaliile a tot ceea ce se află în jurul său. Cine știe? Este posibil ca tu să hotărăști că îți place mai mult una dintre celelalte posibilități, că te inspiră și mai mult și o vei urmări pe aceea în schimb! De fapt, uneori, așa cum vom discuta mai în amănunt ceva mai târziu, eșecul de a-ți atinge obiectivul te apropie și mai mult de adevărata menire a vieții tale.

Impulsul de a realiza și de a contribui vine în numeroase forme. Pentru unele persoane, acesta se naște din dezamăgire sau chiar din tragedie. Pentru alții, este pur și simplu alimentat de revelația dezolantă dintr-o bună zi că viața trece pe lângă ei, că în cazul lor calitatea vieții se împuținează cu fiecare clipă care se scurge. Pentru alții, inspirația este sursa motivației lor. Faptul că văd ce este posibil, că anticipează cel mai bun scenariu posibil sau că-și dau seama că efectiv înregistrează progrese semnificative, îi ajută să dezvolte o forță colosală pentru a realiza și mai mult.

Adeseori, nu ne dăm seama cât de departe am ajuns pentru că suntem atât de absorbiți în procesul înfăptuirii. O metaforă potrivită pentru asta este atunci când un prieten îți spune cât de mult a crescut fiul sau fiica ta și tu spui cu o uimire sinceră: „Serios?" S-a desfășurat chiar sub nasul tău, așa că nu ai reușit să remarci asta. Este și mai dificil să-ți vezi propria dezvoltare, așa că aș vrea să-ți împărtășesc un proces simplu. Te rog să iei o pauză pentru a-l realiza chiar acum. Acesta te va ajuta să obții acces la una sau la ambele forțe de motivație menționate mai sus.

IERI, AZI ŞI MÂINE

Este uşor ca uneori să pierzi din vedere cât de mult ai avansat deja — sau cât de mult mai ai încă de mers în viaţă. Foloseşte informaţiile care urmează pentru a efectua o evaluare exactă a poziţiei în care te aflai, în aceste zece domenii esenţiale, cu cinci ani în urmă: fizic, mental, emoţional, atractivitate, relaţii, mediu de viaţă, social, spiritual, carieră, financiar. Mai exact, în dreptul fiecăreia dintre aceste categorii, dă-ţi ţie însuţi un punctaj pe o scară de la 0 la 10, 0 însemnând că nu aveai nimic în acest domeniu şi 10 însemnând că trăiai după pofta inimii, la modul absolut, în categoria aceea.

Cel de-al doilea pas, după ce ţi-ai acordat un punctaj, este acela de a **scrie o propoziţie în dreptul fiecărei categorii, care să descrie cum erai pe atunci.** Spre exemplu, cu cinci ani în urmă, cum erai tu din punct de vedere fizic? Tu ai putea să scrii „Eram de 7” şi după aceea să continui cu „Eram într-o formă destul de bună, dar aveam cu siguranţă nevoie de îmbunătăţire. Cu două kilograme şi jumătate supraponderal, alergam de două ori pe săptămână, dar tot nu mâncam sănătos. Posedam niveluri mediocre de energie.”

Acum, ia o pauză de cinci sau zece minute şi fă exerciţiul. Îl vei găsi foarte edificator!

ÎN URMĂ CU ZECE ANI	PUNCTAJ	PROPOZIȚIE
Fizic	_____	_____
		_____
Mintal	_____	_____
		_____
Emoțional	_____	_____
		_____
Atracție	_____	_____
		_____

Relație	_____	_____
		_____
Mediul de trai	_____	_____
		_____
Social	_____	_____
		_____
Spiritual	_____	_____
		_____
Carieră	_____	_____
		_____
Financiar	_____	_____
		_____

Acum, de dragul contrastului, să vedem cât de departe ai ajuns, sau nu ai reușit să ajungi, în fiecare dintre aceste categorii. Răspunde la aceleași întrebări, cu referire la ziua de azi. Cu alte cuvinte, prima dată acor**dă-ți un punctaj de la 1 la 10** pentru stadiul în care te afli astăzi în fiecare dintre aceste categorii și după aceea **scrie o propoziție sau două descriind cum ești în fiecare dintre aceste categorii astăzi.**

AZI	PUNCTAJ	PROPOZIȚIE
Fizic	_____	_____
		_____
Mintal	_____	_____
		_____
Emoțional	_____	_____
		_____
Atracție	_____	_____
		_____
Relație	_____	_____
		_____

Mediul de trai _____ _____
_____
Social _____ _____
_____
Spiritual _____ _____
_____
Carieră _____ _____
_____
Financiar _____ _____
_____

Ce ai aflat până acum, făcând aceste exerciţii? Ce distincţii ai făcut? Te-ai îmbunătăţit mai mult decât îţi dădeai seama la unele categorii? Ai ajuns departe? Asta este grozav, nu-i aşa? Dacă nu ai mers până unde ţi-ar fi plăcut sau dacă crezi că te descurcai mai bine, în unele domenii, cu cinci ani în urmă decât acum, acesta este un mesaj grozav la rândul său—unul care te poate determina să faci schimbări înainte să treacă şi mai mulţi ani pe lângă tine. Nu uita, nemulţumirea poate fi o cheie majoră spre succes.

Acum, ia o pauză și scrie câteva fraze-cheie care să descrie ce ai învățat din această comparație.

_____
_____
_____
_____
_____
_____
_____

Acum termină exerciţiul, proiectând cinci ani în viitor. **Din nou, acordă-ţi ţie însuţi un punctaj şi scrie o propoziţie care descrie cum vei arăta în fiecare dintre aceste categorii-cheie.**

PESTE CINCI ANI	PUNCTAJ	PROPOZIȚIE
Fizic	_____	_____
Mintal	_____	_____
Emoțional	_____	_____
Atracție	_____	_____
Relație	_____	_____
Mediul de trai	_____	_____
Social	_____	_____
Spiritual	_____	_____
Carieră	_____	_____
Financiar	_____	_____

CHEIA PENTRU REALIZAREA OBIECTIVELOR

Când ţi-ai stabilit un obiectiv, ţi-ai luat angajamentul pentru **CANI! Ai recunoscut faptul că toate fiinţele umane au nevoie de perfecţionare constantă şi neîntreruptă.** Există putere în presiunea insatisfacţiei, în tensiunea disconfortului temporar. Acesta este genul de durere pe care îl *vrei* în viaţa ta, genul de durere pe care o transformi imediat în noi acţiuni pozitive.

Tipul acesta de presiune este numit **stres bun,** opusul *stresului negativ*. Stresul bun poate fi o forţă pozitivă, motivatoare care te împinge înainte pentru a îmbunătăţi în mod constant calitatea vieţii pentru tine însuţi şi pentru toţi cei pe care ai privilegiul de a-i influenţa. Meditează la asta; foloseşte-te de acest lucru pentru a te avânta înainte. Mulţi oameni încearcă să evite presiunea, dar absenţa oricărei tensiuni sau presiuni creează, de obicei, un sentiment de plictiseală şi experienţa unei vieţi lipsite de strălucire de care se plâng atât de mulţi oameni. În realitate, atunci când ne simţim entuziasmaţi, avem un sentiment al presiunii sau tensiunii înăuntrul nostru. Cu toate acestea, nivelul stresului nu este copleşitor, ci mai degrabă *antrenant*.

Există o diferenţă între a fi stresat şi a fi stăpân pe stres. *Utilizează* stresul (stresul bun) pentru a te propulsa în direcţia în care doreşti; acesta poate opera transformări extraordinare înăuntrul tău. Învăţând să utilizezi presiunea şi să o transformi în prietenul, nu în duşmanul tău, o poţi şlefui pentru a deveni un instrument care te ajută să-ţi trăieşti viaţa la maximum. În afară de asta, trebuie să ne amintim că nivelul stresului nostru este auto-indus. Aşa că hai să-l inducem inteligent.

Unul dintre cele mai simple moduri prin care poţi folosi presiunea ca aliat este să înştiinţezi oamenii pe care îi respecţi, în vreme ce-ţi iei angajamentul să-ţi realizezi obiectivele. Declarând public că vei face orice este necesar să-ţi împlineşti cele mai profunde şi mai autentice dorinţe, vei descoperi că îţi este mai dificil să te abaţi de la drumul tău atunci când se instalează frustrarea sau dificultăţile. De multe ori, atunci când devii obosit sau nesigur şi începi să ai impresia că lucrurile nu merg cum trebuie, amintirile anunţului tău public te pot face să continui sau prietenii tăi te vor sprijini pretinzând ca tu să respecţi un standard mai înalt. Este posibil să descoperi că acesta este un instrument util care te ajută să continui drumul chiar şi atunci când acesta devine puţin accidentat.

NEREUȘITA DE A-ȚI ATINGE OBIECTIVUL POATE ÎNSEMNA ATINGEREA OBIECTIVELOR TALE REALE

Cu ani în urmă, un prieten m-a abordat şi mi-a vorbit despre o fantezie de-a sa de a trăi pe o insulă paradisiacă din Fiji. Eu auzisem visul de multe ori şi iubeam conceptul, în principiu. Dar eram o persoană practică; cumpărarea unei insule paradiziace era doar o oportunitate de investiţie, iar eu mi-am justificat mie însumi ideea că, dacă lumea ar trece prin vreun cataclism, acesta avea să fie un loc grozav în care să se refugieze familia mea. Aşa că am programat o „călătorie de afaceri şi vacanţă" şi am aranjat să călătoresc cu Becky pentru a cerceta câteva proprietăţi din insule ca să le pot evalua din punct de vedere al unor investiţii viabile.

Am avut nevoie de câteva zile pentru a renunţa la planurile haotice pe care le aduseserăm cu noi. Dar nimic nu avea să ne împiedice să ne atingem obiectivul de a achiziţiona ceva teren neocupat. Noi ne aflam într-o misiune de a găsi o investiţie bună, aşa că ne-am hotărât să închiriem un avion şi să explorăm insulele mai îndepărtate ale Fijiului, căutând o oportunitate excelentă.

Am petrecut o zi aventuroasă, aterizând în câteva locuri, inclusiv „Laguna Albastră" (din filmul cu acelaşi nume) înainte să aterizăm, în cele din urmă, pe o plajă izolată în grupul nordic de insule. Am închiriat singura maşină disponibilă şi am condus, pe parcursul următoarelor trei ore, pe un drum de pământ flancat de cocotieri, cunoscut sub numele de „Autostrada Hibiscus".

Apoi, în ceea ce părea să fie mijlocul pustietăţii, am zărit pe marginea drumului o fetiţă fijiană cu un păr roşu neobişnuit, care o scotea în evidenţă. Eu şi Becky eram încântaţi şi voiam să-i facem o fotografie, dar voiam şi să fim respectuoşi cu ea. Aşa că i-am căutat părinţii pentru a le cere permisiunea.

Pe când ne uitam după casa ei, am zărit un sătuc la malul mării. În vreme ce ne apropiam, câţiva săteni ne-au observat şi un bărbat

fijian masiv a venit în fugă în direcţia noastră. El ne-a întâmpinat cu un zâmbet mare, dar nu într-un dialect tribal, ci într-o engleză impecabilă. „Salut, numele meu este Joe", a zis el cu o voce tunătoare. „Vă rog să veniţi la noi pentru puţină *kava*." Când am intrat în sat, am fost întâmpinaţi de ceea ce păreau a fi zâmbete şi râsete nesfârşite. Am fost invitat într-o colibă spaţioasă ocupată de treizeci de bărbaţi fijieni pentru a participa într-o ceremonie *kava*, iar Becky a fost invitată să stea afară şi să discute cu femeile, aşa cum era tradiţional în cultura lor.

Am fost copleşit de entuziasmul acestor oameni. Buna lor dispoziţie nestăpânită era uluitoare. În interiorul colibei, bărbaţii fijieni zâmbeau cu toţii atât de veseli, atât de fericiţi să aibă un vizitator şi mi-au urat bun venit cu „Bula, bula, bula!" care în traducere aproximativă înseamnă: „Bine ai venit, fii fericit, te iubim!" Bărbaţii înmuiaseră, vreme de câteva ore, *yanggona* (un fel de rădăcină picantă) într-un vas cu apă şi amestecau şi împărţeau cu mândrie o băutură nealcoolică pe care o numeau *kava* (ceva ce pentru mine semăna cu o apă plină de noroi). M-au invitat să beau dintr-o jumătate de coajă de nucă de cocos, iar în timp ce am gustat din *kava,* al cărui gust era aproximativ la fel de bun ca aspectul, bărbaţii au râs şi au glumit cu mine şi între ei. După doar câteva ore de când eram cu oamenii aceştia, am început să am un sentiment de pace pe care nu îl mai încercasem niciodată înainte.

Fiind uimit de sentimentele lor de amuzament şi veselie, i-am întrebat: „Care credeţi că este scopul vieţii?" Ei s-au uitat la mine de parcă aş fi făcut o glumă cosmică şi au răspuns evident la unison: „Să fii fericit, desigur. Ce altceva ar putea să fie?" Eu am zis: „Este adevărat: voi toţi păreţi atât de fericiţi aici în Fiji." Unul dintre bărbaţi a răspuns: „Da, eu cred că aici în Fiji noi suntem cei mai fericiţi oameni de pe pământ… Bineînţeles, nu am fost niciodată în altă parte!" lucru care a declanşat o altă repriză de râsete răguşite.

Apoi, ei au hotărât să-şi încalce propriile reguli şi să cheme pe Becky în colibă. Au adus înăuntru singura lampă cu gaz din sat, împreună cu chitarele hawaiene şi mandolinele şi, destul de repede,

bure-ul era ocupat de tot satul în timp ce bărbații, femeile și copiii ne cântau într-o frumoasă armonie fijiană pe patru voci. A fost una dintre cele mai impresionante și mai profund emoționante experiențe din viața noastră. Cel mai incredibil lucru referitor la acești oameni este că **ei nu voiau nimic de la noi, doar să împărtășească fericirea abundentă pe care o simțeau pentru viață.**

Multe ore mai târziu și după lungi urări de rămas bun, noi am părăsit satul renăscuți, cu un sentiment adânc de pace și echilibru în viața noastră. Ne-am întors după căderea întunericului, în seara aceea, într-o stațiune magică, cu o atenție și o recunoștință sporite pentru frumusețea din jurul nostru. Ne aflam aici, în acest peisaj regal, înăuntrul micii noastre căbănuțe particulare cu acoperiș de stuf, din vârful unei stânci vulcanice, înconjurată de o vegetație luxuriantă și de cocotieri luminați de lună, auzind sunetul clipocitului blând al valurilor la ușa noastră. Avusesem o zi incredibilă și simțeam că viețile ne erau profund îmbogățite de oamenii din acel sătuc. Ne-am dat seama că nu ne-am atins obiectivul din ziua aceea, dar că, urmărindu-l, am dat peste un dar încă și mai mare, **un dar de o valoare inestimabilă.**

Ne-am întors în Fiji de trei sau patru ori pe an, vreme de șase ani. Ne așteptam să ne atingem obiectivul de a achiziționa investiția supremă în prima noastră călătorie, dar au fost necesare aproximativ douăzeci de călătorii în Fiji pentru a cumpăra ceva în cele din urmă — nu doar ca investiție, ci ca oportunitate de a împărți plăcerea Fijiului cu prietenii noștri. În loc să cumpărăm teren neocupat, cu doi ani în urmă am cumpărat Namale, splendida stațiune cu plantație unde am stat în prima noastră călătorie! Noi am vrut să cumpărăm acest loc magic de 49 de hectare și o fâșie de cinci kilometri de plajă și să îl îmbunătățim și mai mult pentru a-l putea împărți cu prietenii noștri și cu alte persoane speciale.

Faptul că dețin Namale îmi aduce aceeași bucurie pe care o dobândesc conducând seminarele în care văd oamenii transformându-și capacitatea de a se bucura de viață. Când oamenii ajung la Namale, se produce aceeași transformare, doar că eu nu trebuie să fac nimic!

Eu doar stau și privesc cum oamenii din toate categoriile sociale, de la tineri în luna de miere până la cupluri de pensionari și la manageri generali cu o putere uriașă, împovărați de ritmul frenetic al marilor afaceri, se relaxează și redescoperă cum este să te simți din nou ca un copil. Ei se feresc cu bucurie de jetul de patru metri jumătate de apă pulverizată de uluitorul gheizer maritim din stâncă, joacă volei cu localnicii, călăresc pe cai până pe plajă sau iau parte la o ceremonie locală de *kava*.

Mă bucur să citesc uimirea din ochii lor atunci când descoperă o altă lume sub mare, când beau într-un apus de soare ce rivalizează cu cele din cele mai grozave fantezii ale lor sau zâmbetele care reflectă conexiunea spirituală pe care o simt cu poporul fijian, după slujba de duminică dimineața de la biserica din sat. Nu mi-am dat seama, cât timp urmăream obiectivul "investiției", că în loc de asta voi găsi un mediu care ne va determina pe noi toți să ne amintim ce este mai important în viață. **Realizarea obiectivului nu este singura care contează, contează și calitatea vieții de care ai parte pe parcursul drumului.**

TRĂIEȘTE VISUL

Mulți oameni trec prin viață amânându-și bucuria și fericirea. Pentru ei, stabilirea unui obiectiv înseamnă că abia „într-o bună zi", după ce realizează ceva, vor putea să se bucure de viață pe deplin. Adevărul este că dacă noi hotărâm să fim fericiți acum, vom realiza în mod automat mai mult. Deși obiectivele ne oferă o direcție magnifică și un fel de a ne concentra, noi trebuie să facem tot posibilul să trăim fiecare zi la maximum, extrăgând toată plăcerea pe care o putem extrage din fiecare clipă. În loc să-ți măsori reușita și nereușita în viață după capacitatea de a realiza un obiectiv specific și individualizat, amintește-ți că **direcția în care mergem este mult mai importantă decât rezultatele individuale.** Dacă vom

continua să mergem în direcţia adecvată, am putea să realizăm nu doar obiectivele pe care le urmărim, ci mult mai mult!

Un om a cărui viaţă eu cred că ilustrează puterea unui viitor irezistibil de a schimba aptitudinile cuiva şi ne aminteşte de asemenea că neatingerea obiectivul plănuit ne poate face să realizăm de fapt un obiectiv mai mare este răposatul Michael Landon. De ce a fost omul acesta iubit de atât de mulţi? El a ilustrat multe dintre cele mai înalte valori din cadrul culturii noastre: un sentiment puternic al familiei, ideea de a face ce trebuie, consecvenţă, integritate şi perseverenţă în faţa adversităţii, însoţite de un sentiment al afecţiunii şi al iubirii profunde.

Acest bărbat care a făcut să strălucească atât de multe vieţi a devenit un erou cultural pe o cale mai curând indirectă. El a crescut într-un mediu abuziv din punct de vedere fizic şi emoţional în care părinţii săi se certau constant, tatăl său fiind evreu (care ura catolicii), iar mama sa catolică (şi, de asemenea, anti-semită). Mama lui înscena frecvent tentative melodramatice de sinucidere şi îl urmărea adeseori pe Michael până în locul unde îşi petreceau timpul adolescenţii locali, unde apărea sărind dintr-un taxi ca să îl bată cu un umeraş pentru haine. Suferind de incontinenţă urinară cronică atunci când a început liceul, Michael era chinuit şi de ticuri faciale incontrolabile şi scotea sunete involuntare de înghiţire. Era slăbănog şi plin de teamă. Asta nu seamănă prea mult cu patriarhul încrezător şi sigur de sine al familiei Ingalls, rol pe care îl juca la TV în *Little House on the Prairie* (*Căsuţa din prerie*), nu-i aşa? Ce i-a schimbat viaţa?

Într-o zi, în anul în care era elev în clasa a zecea la liceu, profesorul de sport a scos clasa pe terenul de fotbal pentru a încerca să arunce o suliţă veche şi ruginită. Michael era pe cale de a trăi o experienţă ce îi va remodela pentru totdeauna felul în care se vedea pe sine. Când a venit rândul său, el s-a apropiat de suliţă cu aceeaşi teamă şi lipsă de încredere cu care se apropiase de toate celelalte lucruri din viaţa sa până la momentul acela.

Dar în ziua aceea s-a produs un miracol. Michael a aruncat sulița și aceasta a zburat din zona pistei ajungând cu nouă metri mai departe decât reușise oricare dintre ceilalți să o arunce. În clipa aceea, Michael a știut că are un viitor. După cum avea să spună mai târziu într-un interviu pentru revista *Life*: „În ziua aceea am descoperit un lucru pe care îl puteam face mai bine decât alți oameni, un lucru de care mă puteam agăța. Și m-am agățat. L-am implorat pe antrenor să mă lase să iau sulița aceea acasă pe perioada verii și el mi-a permis. Și am aruncat-o, și iar am aruncat-o, și am tot aruncat-o."

Michael și-a găsit viitorul irezistibil și l-a urmărit cu o intensitate feroce. Rezultatele au fost absolut uluitoare. Până la momentul în care s-a întors din vacanța de vară, corpul său a început să se transforme. Din clasa a zecea, el a început să facă exerciții pentru a-și dezvolta partea superioară a corpului. Iar până a ajuns în clasa a XII-a, doborâse recordul S.U.A. la aruncarea cu sulița pentru elevii de liceu, câștigând o bursă pentru atletism la University of Southern California. Pentru a ne exprima în termenii săi, „șoarecele" devenise „un leu". Cum vi se pare asta ca metaforă?

Povestea nu se termină aici. O parte din forța lui Michael provenea dintr-un crez pe care îl elaborase vizionând un film despre Samson și Dalila. El credea că dacă își va lăsa părul lung, va deveni puternic. Într-adevăr, asta a mers în timp ce se afla la liceu. Din păcate, crezul lui urma să aibă parte de un șoc sever atunci când a ajuns la USC în perioada tunsorilor soldățești din anii cincizeci. Un grup de atleți cu părul scurt l-a trântit la pământ și i-a tăiat podoaba lungă, leonină. Chiar dacă la nivel intelectual nu era chiar atât de naiv, puterea i-a dispărut imediat. De fapt, aruncarea sa cu sulița a scăzut cu peste 9 metri. În vreme ce se forța pe sine să-și egaleze performanțele anterioare, el s-a accidentat atât de rău, încât s-a retras pentru un an, iar departamentul de atletism i-a îngreunat situația atât de mult, încât a fost forțat să plece. Pentru a se întreține, a trebuit să descarce marfă într-o fabrică. Se părea că visul său murise. Cum avea să-și realizeze vreodată viziunea de a deveni o vedetă a atletismului?

Din fericire, într-o zi a fost zărit de un agent artistic de la Hollywood care i-a cerut să dea o probă pentru rolul lui Little Joe Cartwright în filmul *Bonanza,* care avea să fie primul western color pentru televiziune. După aceea, nu au mai existat îndoieli. Cariera de actor a lui Michael și mai apoi cea de regizor și de producător erau lansate. **Pierderea visului său i-a oferit viitorul.** Dar urmărirea obiectivelor sale inițiale, și direcția în care l-au purtat acestea, i-au sculptat atât corpul fizic, cât și caracterul, două dintre elementele de dezvoltare care erau necesare pentru a-l pregăti pentru viitorul său suprem. **Uneori trebuie să avem încredere că dezamăgirile noastre ar putea să fie realmente *oportunități deghizate*.**

CHEIA PENTRU REALIZAREA OBIECTIVELOR

Asta înseamnă că, dacă îți urmărești obiectivele și inițial ai parte de eșecuri și frustrări, ar trebui să mergi mai departe și să faci altceva? Bineînțeles că nu. Nimeni nu a realizat vreodată un obiectiv fiind doar *interesat* de realizarea acestuia. Noi trebuie să fim *dedicați*. De fapt, studiind sursa succesului oamenilor, eu am descoperit că perseverența eclipsează chiar și talentul, pentru rolul de cea mai valoroasă și eficientă resursă în crearea și modelarea calității vieții. Majoritatea oamenilor renunță la înnebunitoarea distanță de *un metru și jumătate* de obiectivul lor!

Eu cred că viața ne pune constant la încercare nivelul angajamentului și că cele mai mari recompense ale vieții sunt rezervate pentru cei care dau dovadă de un angajament nesfârșit de a acționa până reușesc. Nivelul acesta de hotărâre poate mișca munții din loc, dar trebuie să fie constant și consistent. Oricât de simplist ar putea să pară, acesta este numitorul comun care îi desparte pe cei care își trăiesc visurile de cei care trăiesc cu regrete.

Eu sunt un elev al celor care au învățat să ia invizibilul și să-l facă vizibil. Acesta este motivul pentru care respect poeții, scriitorii,

actorii şi antreprenorii — oamenii care iau o idee şi o aduc la viaţă. Unul dintre oamenii despre care cred că este un remarcabil model de creativitate, de succes şi de dezvoltare personală aflată în continuă expansiune este Peter Gruber, preşedintele consiliului director şi CEO al Sony Pictures Entertainment Inc. (cunoscut anterior sub numele de Columbia Pictures). La vârsta de 48 de ani, Peter a devenit unul dintre cei mai puternici şi mai respectaţi oameni din industria filmului. El şi partenerul său, Jon Peters, au câştigat un total combinat de 52 de nominalizări la Oscar. Opera sa include filme de la *Midnight Express* la *Missing*, de la *Rain Man* la *Batman*. În 1989, compania lor comună, Guber-Peters Entertainment Company, a fost achiziţionată de Sony cu peste 200 de milioane de dolari pentru a determina cuplul să preia conducerea imperiului Columbia Pictures. Cum reuşeşte cineva atât de tânăr să aibă un asemenea impact într-o industrie incredibil de competitivă? Răspunsul este „prin viziune şi prin perseverenţă absolută şi neîncetată".

Într-o zi am avut privilegiul de a primi un telefon de la el şi de a afla că era un mare fan al programului meu de casete audio **Personal Power**™ (Putere personală). În fiecare dimineaţă, în timp ce făcea sport, el îmi asculta casetele astfel încât în timp ce îşi menţinea corpul în formă, îşi menţinea simultan şi mintea în formă! Voia să-mi mulţumească pentru că nu cumpărase niciodată ceva asemănător de la televizor şi cu siguranţă nu ascultase niciodată casete ca acestea. Ca urmare a acestei conversaţii, am avut ocazia de a-l întâlni pe Peter şi de a dezvolta o prietenie cu el.

Am descoperit că unul dintre ingredientele-cheie ale incredibilului său succes era abiltatea sa de a nu abandona niciodată, după ce s-a fixat pe un obiectiv. În 1979, el şi John Peters au cumpărat drepturile de a produce *Batman,* dar abia în 1988 au putut să înceapă producţia. Practic, toată lumea a încercat să lichideze filmul pe parcurs. Directorii de studiouri au spus că nu există nicio piaţă pentru el şi că singurii oameni care aveau să se uite la el erau copiii şi obsedaţii de benzi desenate (care s-au inflamat atunci când Michael Keaton a fost selectat pentru a juca rolul principal al lui Batman). În

ciuda unor dezamăgiri și frustrări continue și cu un risc considerabil, echipa formată din Guber și Peters au făcut din Batman unul dintre cele mai mari blockbustere din toate timpurile, având cele mai mari încasări nete pentru weekendul de lansare realizate vreodată de un film. S-a estimat că veniturile de pe urma filmului și a tuturor produselor auxiliare se ridică la mai mult de un miliard de dolari!

Un alt exemplu al persistenței lui Guber a fost realizarea filmului *Rain Man*. Acest film nici măcar nu ar fi trebuit să supraviețuiască. În diferite etape ale realizării sale, scenariul a trecut prin mâinile a cinci scenariști, iar trei regizori au abandonat proiectul, inclusiv Steven Spielberg. Câțiva dintre ei voiau ca Peter Gruber să modifice scenariul adăugând puțină acțiune, câteva crime sau măcar puțin sex. Ei au susținut că nimeni nu ar urmări vreodată un film care nu prezenta altceva decât doi inși care stăteau într-o mașină și care călătoreau prin țară, mai ales atunci când unul era „retardat."

Dar Peter înțelege puterea emoției, el alege cu consecvență să producă filme care mișcă spiritul uman. El știe ce emoționează sufletele oamenilor și a refuzat să se clintească, spunându-le tuturor că acesta era un film despre o relație, că această poveste a celor doi frați care ajung să se cunoască reciproc era toată acțiunea de care filmul avea nevoie și că *Rain Man* avea să câștige, de fapt, un Oscar. Cele mai bune minți au încercat să-l convingă contrariul, inclusiv Spielberg, dar el nu voia să cedeze. Cum era de așteptat, filmul din 1988 a ajuns să strângă patru Oscaruri, incluzând Cel Mai Bun Film, Cel Mai Bun Actor, Cel Mai Bun Regizor și Cel Mai Bun Scenariu Original. Persistența dă roade. Guber crede că la fiecare film nou o iei de la capăt, că la Hollywood ești la fel de bun pe cât este ultimul tău film. Nu generează asta o grămadă de teamă? Sigur că da! Dar el spune că se folosește de teama și stresul din mediu, nu pentru a se paraliza, ci mai curând pentru *a se propulsa pe sine înainte*.

De prea multe ori, oamenii nici măcar nu încep să urmărească un obiectiv de teamă că vor da greș. Sau și mai rău, ei încep să urmărească un obiectiv și apoi renunță prea devreme. Este posibil ca ei

să se fi aflat pe drumul cel bun, pentru a obține ceea ce vor, dar nu au reușit să-și păstreze răbdarea tăietorului în piatră. Ei renunță mult prea devreme deoarece nu primesc feedback imediat. Dacă există o singură trăsătură pe care să o fi remarcat la campioni — oamenii care și-au realizat cu adevărat cele mai înalte aspirații — aceea este un nivel incredibil de persistență. Ei își vor schimba abordarea după cum este necesar, dar nu-și vor abandona viziunea supremă.

ELIBEREAZĂ PUTEREA SISTEMULUI DE ACTIVARE RETICULARĂ PENTRU A-ȚI ATINGE OBIECTIVELE

Care este puterea pe care o accesează cineva ca Peter Gruber sau Michael Landon? Care este această percepție aparent extrasenzorială pe care o au de a observa orice lucru și tot ceea ce are legătură cu obiectivul lor sau care poate fi folosită pentru a-și împlini pofta inimii? Eu cred că, în fiecare caz, acești indivizi au învățat să utilizeze un mecanism din creierele lor cunoscut ca Sistemul Reticular de Activare.

Pare complex și fără îndoială că procesul efectiv chiar este, dar funcția SRA-ului tău este simplă și profundă: acesta determină lucrurile pe care le vei observa și lucrurile cărora le vei acorda atenție. Acesta este dispozitivul de triere al minții tale. Amintește-ți că mintea ta conștientă se poate concentra doar pe un număr limitat de elemente în orice moment dat și, prin urmare, creierul tău depune foarte mult efort hotărând la ce să *nu* acorde atenție. Există nenumărați stimuli care te bombardează chiar acum, dar creierul îi șterge pe majoritatea și se concentrează pe ceea ce tu crezi că este important. Mecanismul prin care el reușește asta este SRA. În felul acesta, SRA-ul tău este direct responsabil pentru cât de multă realitate recepționezi în mod conștient.

Permite-mi să-ți dau un exemplu. Ai cumpărat vreodată o ținută sau o mașină nouă și apoi le-ai observat brusc oriunde te uitai? De ce se întâmpla asta? Oare ele nu existau și înainte? Da, desigur că existau, dar tu le observi acum deoarece faptul că ai achiziționat acest obiect a reprezentat o demonstrație clară pentru SRA-ul tău că orice lucru care avea legătură cu acest obiect este important acum și trebuie remarcat. Ai o sensibilitate imediată și intensificată față de un obiect care, în realitate, s-a aflat tot timpul în jurul tău.

Această deplasare a posturii tale mentale te aliniază mai bine cu obiectivele tale. Odată ce decizi că ceva este o prioritate, tu îi atribui o intensitate emoțională extraordinară, iar prin faptul că te concentrezi continuu asupra acestui lucru, orice resursă care sprijină realizarea sa va deveni, în cele din urmă, vizibilă. Prin urmare, nu este esențial să înțelegi cu exactitate *felul în care* îți vei realiza obiectivele, atunci când le fixezi prima oară. Ai încredere că SRA-ul tău îți va releva ce ai nevoie să știi pe parcurs.

Urcă la înălțime; Urcă departe.
Țelul tău este cerul; Ținta ta, un astru.

— Inscripție la Williams College

Cu opt ani în urmă, în 1983, am făcut un exercițiu care a creat un viitor atât de irezistibil încât, drept urmare, întreaga mea viață s-a schimbat. Ca parte a procesului general de ridicare a standardelor mele, mi-am stabilit un set complet nou de obiective, scriind toate lucrurile cu care nu aveam să mă mai mulțumesc, precum și lucrurile pe care îmi luasem angajamentul că le voi avea în viața mea. Mi-am dat la o parte toate crezurile limitative și am stat jos pe plajă cu jurnalul meu.

Am scris fără oprire timp de trei ore, folosind brainstorming-ul pentru a găsi fiecare posibilitate pentru ceea mi-aș putea imagina vreodată că voi face, voi fi, voi avea, voi crea, voi simți sau voi contribui. Perioada de timp pe care mi-am acordat-o mie însumi pentru a realiza aceste obiective cuprindea orice moment începând de

mâine şi până peste douăzeci de ani. Nu m-am oprit nicio clipă să mă gândesc dacă chiar voi reuşi să realizez aceste obiective sau nu. Am capturat, pur şi simplu, fiecare posibilitate care mă inspira şi am scris-o.

De la acel început, am rafinat procesul şase luni mai târziu când am fost invitat împreună cu un grup de parapsihologi în URSS pentru a studia fenomenele psihice direct de la experţii universitari de pe cuprinsul Rusiei. În vreme ce grupul meu călătorea prin ţară, am petrecut multe ore în tren de la Moscova spre Siberia şi înapoi în Leningrad. Neavând nimic pe care să scriu, în afară de spatele unei hărţi ruseşti vechi, am scris toate obiectivele mele pe termen lung pentru destinul meu spiritual, mental, emoţional, fizic şi financiar şi apoi am creat o serie de borne pentru fiecare, lucrând în sens invers.

Spre exemplu, pentru a-mi realiza obiectivul spiritual principal de peste zece ani de acum încolo, ce fel de persoană ar trebui să fiu şi ce lucruri ar trebui să realizez de acum în nouă ani, opt ani, şapte ani şi aşa mai departe, venind înapoi tot drumul până la ziua de azi? **Ce acţiune specifică aş putea să înfăptuiesc *astăzi* care să mă conducă pe acel drum către destinul ales de mine?**

În ziua aceea, am fixat obiective specifice care mi-au transformat viaţa. Am descris-o pe femeia la care visam, detaliind felul în care va fi din punct de vedere mental, emoţional, fizic, spiritual. Am descris cum vor fi copiii mei, veniturile uriaşe de care mă voi bucura şi casa în care voi locui, inclusiv zona circulară pentru birou, de la etajul trei, care avea să privească spre ocean.

Un an şi jumătate mai târziu, revista *Life* era la mine acasă, intervievându-mă în legătură cu modul în care am făcut schimbări atât de incredibile în viaţa mea. Când mi-am scos harta pentru a le arăta toate obiectivele pe care le scrisesem, mi s-a părut uluitor să văd cât de multe realizasem. O întâlnisem pe femeia pe care o descrisesem şi mă căsătorisem cu ea. Găsisem şi cumpărasem casa pe care mi-o imaginasem, până la cel mai mic detaliu, inclusiv biroul de la etajul trei din turnul castelului, având vedere la ocean. Atunci

când le-am scris prima dată, nu aveam niciun fel de garanţii că aceste obiective pot fi realizate. Dar am fost **dispus să-mi suspend judecata pentru o scurtă perioadă de timp pentru a face acest lucru să funcţioneze.**

FĂ PRIMUL TĂU PAS ACUM!

Ceea ce urmează acum este să facem primul pas spre transformarea invizibilului în vizibil, spre transformarea visurilor tale în realitate. Până la momentul în care vom fi terminat, tu vei fi creat pentru tine însuţi o anticipare atât de mare, un viitor atât de irezistibil, încât nu vei avea încotro şi vei face primii paşi astăzi.

Vom acoperi patru zone:

1) Obiective de dezvoltare personală,

2) Obiective referitoare la carieră, afaceri şi economice,

3) Obiective referitoare la joacă şi aventură, şi

4) Obiective referitoare la contribuţie.

Pentru fiecare dintre acestea, vei avea o perioadă determinată de timp în care să faci brainstorming. Scrie repede — fă-ţi stiloul să se mişte continuu, nu te cenzura singur, pur şi simplu trece tot pe hârtie. Întreabă-te constant pe tine însuţi**: Ce mi-aş dori pentru viaţa mea dacă aş şti că aş putea să îi dau orice curs vreau? Ce aş încerca să fac dacă aş şti că nu pot eşua?** Suspendă nevoia de a şti exact *cum*. Descoperă pur şi simplu ce vrei cu adevărat. Fă asta fără să-ţi pui capacitatea sub semnul întrebării şi fără să te îndoieşti de ea.

Ţine minte, dacă devii suficient de insipirat, puterea pe care o vei dezlănţui din interiorul tău va găsi o cale de a-ţi materializa dorinţa. De asemenea, nu-ţi irosi timpul la început, devenind prea specific cu lucruri cum ar fi: „Vreau o casă pe două nivele în Nob Hill, San Francisco, cu mobilier contemporan complet alb şi cu câte o pată de culoare ici şi colo — şi să nu uităm de grădina victoriană de trandafiri." Scrie doar: „Casă de vis. Grădină mare. San Francisco." Vei completa detaliile mai târziu.

Aşadar, chiar acum, plasează-te pe tine însuţi într-o stare de spirit de credinţă absolută şi de încredere totală că poţi crea orice vrei. Aş vrea să-ţi imaginezi că eşti iarăşi un copil în Ajunul Crăciunului. Te afli într-un magazin universal, urmează să stai în poala lui Moş Crăciun. Îţi aminteşti cum era asta? Dacă vorbeşti cu copiii înainte de Crăciun, ei nu au nicio problemă să inventeze o listă amuzantă şi scandaloasă; ei vor spune: „Îţi spun ce vreau. Vreau o piscină. De fapt, vreau *două* piscine: una pentru tine şi una pentru mine!" Probabil că un adult s-ar întoarce spre ei şi ar spune: „Cum? Ai noroc dacă primeşti o cadă în grădina din spate!" Vom deveni practici mai târziu, însă pentru moment scopul este să fii un copil: oferă-ţi ţie însuţi libertatea de a explora posibilitatea unei vieţi fără limite.

I. Obiectivele de dezvoltare personală

Pasul 1: Pe diagrama oferită (sau pe coli de hârtie suplimentare când ai nevoie de mai mult spaţiu) **scrie tot ce vrei să îmbunătăţeşti în viaţa ta şi are legătură cu propria ta dezvoltare personală.** Cum ţi-ar plăcea să-ţi îmbunătăţeşti corpul fizic? Care sunt obiectivele tale de dezvoltare mentală şi socială? Ţi-ar plăcea, spre exemplu, să înveţi să vorbeşti o altă limbă? Să stăpâneşti cititul rapid? Ar fi ceva de câştigat din citirea operelor complete ale lui Shakespeare? Ce ţi-ar plăcea să simţi, să reuseşti sau să stăpâneşti în viaţa ta din punct de vedere emoţional? Poate că vrei să poţi să spargi numaidecât tipare de frustrare şi respingere. Poate că vrei să simţi compasiune pentru oamenii aceia pentru care simţeai furie înainte? Care ar fi câteva dintre obiectivele tale spirituale? Vrei să simţi un sentiment mai mare de conexiune cu Creatorul tău? Sau să ai un sentiment extins de compasiune pentru aproapele tău?

Cheia pentru a scrie aceste obiective constă în a scrie absolut fiecare lucru pe care ţi-l poţi imagina fără să-ţi laşi mintea să se oprească. Acestea pot să fie obiective pe termen scurt — un lucru pe care vrei să-l realizezi săptămâna aceasta, anul acesta — sau pot să fie obiective pe termen lung, un lucru pe care vrei să-l realizezi în orice clipă între momentul de faţă şi peste douăzeci de ani. **Fă**

brainstorming timp de minim cinci minute. Nu te opri deloc din scris. Fii caraghios, fii dementţial, fii copil — uneori, o idee ciudată te poartă spre un destin măreţ! Iată câteva întrebări pe care este posibil să vrei să le analizezi chiar înainte să începi, însă după ce le analizezi, treci la treabă şi începe să stabileşti obiective chiar acum!

Ce ţi-ar plăcea să înveţi?

Care ar fi câteva aptitudini pe care vrei să le stăpâneşti în timpul vieţii tale?

Care ar fi câteva trăsături de caracter pe care ţi-ar plăcea să le dezvolţi?

Cine vrei să fie prietenii tăi?

Cine vrei să fii tu?

Ce ai putea să faci pentru bunăstarea ta fizică?

Să primeşti un masaj în fiecare săptămână? În fiecare zi?

Să creezi corpul din visurile tale?

Să te abonezi la o sală de sport—şi chiar să o *foloseşti*?

Să angajezi un chef vegetarian?

Să termini Triatlonul Iron Man în Honolulu?

Ţi-ar plăcea să-ţi învingi teama de zbor?

Sau de a vorbi în public?

Sau de a înota?

Ce ai vrea să înveţi?

Să vorbeşti franceză?

Să studiezi manuscrisele de la Marea Moartă?

Să dansezi şi/sau să cânţi?

Să studiezi cu maestrul vioarei Itzhak Perlman?

Cu cine altcineva ţi-ar plăcea să studiezi?

Ţi-ar plăcea să găzduieşti un student străin venit în schimb de experienţă?

Pasul 2: Acum că ai o listă de obiective pentru dezvoltarea ta personală pentru care te poţi entuziasma, **fă-ţi timp o clipă pentru a găsi un interval de timp pentru absolut fiecare dintre acestea.** În punctul acesta, nu este important să ştii cum vei realiza aceste obiective. Pur şi simplu, acordă-ţi ţie însuţi o perioadă de timp în cadrul căreia să operezi. **Aminteşte-ţi că obiectivele sunt visuri cu un deadline.** Simplul act de a decide când vei realiza un obiectiv pune în mişcare forţe conştiente şi inconştiente care să-ţi transforme obiectivele în realitate. Aşa că dacă eşti angajat să-ţi atingi un obiectiv într-un an sau mai puţin, pune un 1 lângă el. Dacă eşti hotărât să-l realizezi într-un interval de trei ani, pune un 3 lângă el şi tot aşa pentru cinci, zece şi douăzeci de ani.

Pasul 3: Acum **alege cel mai important obiectiv al tău de un an din această categorie** — un obiectiv care, dacă ar fi atins anul acesta, ţi-ar oferi un entuziasm uriaş şi te-ar face să simţi că anul acesta a fost o investiţie bună. **Ia o pauză de *două minute* pentru a scrie un paragraf despre motivul pentru care eşti absolut hotărât să realizezi acest obiectiv într-o perioadă de un an.** De ce este acesta constrângător pentru tine? Ce vei câştiga din realizarea sa? Ce ai rata dacă *nu* l-ai realiza? Sunt aceste motive suficient de puternice să te facă să mergi realmente până la capăt? Dacă nu, găseşte un obiectiv mai bun sau motive mai bune.

Cea mai importantă distincţie pe care am făcut-o despre obiective cu ani în urmă a fost că dacă am un *de ce* suficient de mare pentru a face ceva — un set de motive suficient de puternic — voi putea întotdeauna să găsesc *un mod de* a le realiza. Obiectivele singure pot să inspire, dar cunoaşterea celor mai profunde motive pentru care le vrei de la bun început îţi poate oferi impulsul şi motivaţia de durată, necesare pentru a persevera şi a realiza.

OBIECTIVELE DE DEZVOLTARE PERSONALĂ

II. Obiective de carieră, de afaceri și economice

Pasul următor constă în stabilirea **obiectivelor** tale **de carieră, de afaceri şi economice.**

Pasul 1: Scrie tot ceea ce îţi doreşti în carieră, în afaceri sau în viaţa financiară. Ce niveluri de abundenţă financiară vrei să atingi? Până la ce poziţie vrei să te ridici? **Ia o pauză de cinci minute pentru a crea o listă care valorează un milion!**

Vrei să câştigi:

50 000 $ pe an?

100 000 $ pe an?

500 000 $ pe an?

1 milion $ pe an?

10 milioane $ pe an?

Atât de mulţi încât să nu-i poţi număra?

Ce obiective ai pentru compania ta?

Ai vrea să-ţi listezi compania la bursă?

Ai vrea să devii liderul din domeniul tău?

La cât vrei să se ridice averea ta netă?

Când vrei să te pensionezi?

Ce venit din investiţii ai vrea să ai astfel încât să nu mai fie nevoie să lucrezi?

Până la ce vârstă vrei să obţii independenţa financiară?

Care sunt obiectivele tale financiare? Trebuie:

Să îţi echilibrezi bugetul?

Să îţi verifici carnetul de cecuri?

Să angajezi un antrenor financiar?

Ce investiţii ai face? Ai:

Finanţa o afacere start-up interesantă?

Cumpăra o colecţie numismatică veche?

Pune bazele unui serviciu de furnizare de şerveţele?

Investi într-un fond de acţiuni?

Crea un *living trust*?

Contribui la un plan de pensii?

Cât de mult vrei să economiseşti pentru a le oferi copiilor tăi o educaţie universitară?

Cât de mult vrei să poţi cheltui pe călătorii şi aventuri?

Cât de mult vrei să poţi cheltui pe „jucării" noi?

Care sunt obiectivele tale în materie de carieră?

Cu ce ai vrea să contribui pentru compania ta?

Ce inovaţii ai vrea să creezi?

Ai vrea să devii un supervizor? Un manager? Un CEO?

Pentru ce ai vrea să fii cunoscut în cadrul profesiei tale?

Ce fel de efect vrei să ai?

Pasul 2: După ce scrii toate obiectivele cele mai atractive de carieră, de afaceri şi economice, **ia o pauză de un minut pentru a stabili un interval de timp pentru fiecare**, aşa cum ai făcut cu obiectivele tale de dezvoltare personală. Dacă ţi-ai luat angajamentul să realizezi acel obiectiv în următorul an sau mai puţin, scrie un 1 lângă el. Dacă ţi-ai luat angajamentul să-l realizezi în următorii cinci ani, scrie un 5 şi aşa mai departe. Nu uita, ceea ce contează nu este dacă ştii cum vei atinge acel obiectiv sau dacă intervalul de timp este rezonabil, ci dacă eşti *absolut angajat* faţă de realizarea acestuia.

Pasul 3: Mai departe, **alege-ţi obiectivul cel mai important din categoria afacerilor şi economiei şi alocă două minute pentru a scrie un paragraf despre el,** explicând de ce eşti absolut

hotărât să realizezi acest obiectiv într-un interval de un an. Asigură-te că strângi cât de multe motive poți pentru realizarea acestui obiectiv. Alege motive care te vor impulsiona cu adevărat, care te fac să fii pasionat și încântat în legătură cu acest proces. Din nou, dacă aceste motive nu sunt suficient de decisive pentru a te determina să mergi până la capăt, caută motive mai bune sau un obiectiv mai bun.

OBIECTIVE DE CARIERĂ, DE AFACERI ȘI ECONOMICE

III. Obiective referitoare la joacă și aventură

Dacă nu ar exista nicio limită economică, care ar fi câteva dintre lucrurile pe care ai vrea să le deții? Care ar fi câteva dintre lucrurile pe care ai vrea să le faci? Dacă duhul s-ar afla în fața ta și orice dorință ți-ai pune ar fi îndeplinită imediat, ce ți-ai dori cel mai mult în viață?

Pasul 1: Alocă cinci minute pentru a scrie tot ceea ce ai putea să vrei, să ai, să faci sau să simți în viața ta. Iată câteva întrebări care să te pună în mișcare:

Ai vrea să construiești, să creezi sau să cumperi:

O casă la țară?

Un castel?

O casă pe plajă?

O ambarcațiune catamaran cu pânze?

Un iaht privat?

O insulă?

O mașină sport Lamborghini?

O garderobă Chanel?

Un elicopter?

Un avion cu reacție?

Un studio de muzică?

O colecție de artă?

O grădină zoologică privată, înzestrată cu girafe, aligatori și hipopotami?

O mașină de Realitate Virtuală?

Ai vrea să participi la:

Premiera unei piese de pe Broadway?

Premiera unui film la Cannes?

Un concert al lui Bruce Springsteen?

O producție de teatru Kabuki în Osaka, Japonia?

Ai vrea:

Să te întreci cu oricare dintre membrii familiei Andretti la următorul raliu Indy 500?

Să joci cu Monica Seles şi Steffi Graf sau cu Boris Becker şi Ivan Lendl, în meciuri de dublu?

Să fii pitcher la World Series?

Să porţi flacăra Olimpică?

Să joci unu-la-unu contra lui Michael Jordan?

Să înoţi cu delfinii roz în oceanele din Peru?

Să faci o întrecere între piramidele din Egipt cu cel mai bun prieten al tău? Şi să *câştigi*?

Să călătoreşti cu carul cu boi cu şerpaşii în Himalaya?

Ai vrea:

Să joci într-o piesă pe Broadway?

Să te săruţi pe ecran cu Kim Bassinger?

Să joci în Dirty Dancing cu Patrick Swayze?

Să coregrafiezi un balet modern cu Mihail Barîşnikov?

Ce locuri exotice ai vizita?

Ai naviga în jurul lumii ca Thor Heyerdahl în *Kon-Tiki*?

Ai vizita Tanzania şi ai studia cimpanzeii cu Jane Goodall?

Ai naviga pe *Calypso* cu Jacques Cousteau?

Ai lenevi pe nisipurile Rivierei Franceze?

Ai naviga pe un iaht în jurul Insulelor Greceşti?

Ai participa la Festivalurile Dragonului din China?

Ai lua parte la un dans al umbrei în Bangkok?

Ai face scufundări marine în Fiji?

Ai medita într-o mănăstire buddhistă?

Ai face o plimbare prin Prado în Madrid?

Ai rezerva o călătorie la următorul zbor al unei rachete în spațiu?

Pașii 2 și 3: Din nou, **stabilește un interval de timp pentru fiecare, alege cel mai important obiectiv de un an în această categorie și alocă două minute pentru a scrie un paragraf în care să explici de ce ești absolut hotărât să-l realizezi în decursul următorului an.** Susține-l cu motive puternice și, bineînțeles, dacă aceste motive nu sunt suficient de decisive pentru a te determina să mergi până la capăt, găsește motive mai bune sau un obiectiv mai bun.

OBIECTIVE REFERITOARE LA JOACĂ ȘI AVENTURI

IV. Obiective referitoare la contribuție

Acestea pot să fie cele mai înălțătoare și mai constrângătoare obiective dintre toate deoarece **aceasta este ocazia ta să-ți lași amprenta, creând o moștenire care face o diferență reală în viețile oamenilor.** Poate să fie ceva foarte simplu cum ar fi să plătești zeciuială bisericii tale sau să-ți angajezi gospodăria într-un program de reciclare sau ceva atât de vast cum ar fi să înființezi o fundație pentru a oferi oportunități persoanelor defavorizate.

Pasul 1: Alocă cinci minute pentru a extrage toate posibilitățile prin brainstorming.

Cum ai putea să contribui?

Ai ajuta la construcția unui adăpost pentru cei fără adăpost?

Ai adopta un copil?

Ai fi voluntar la o cantină pentru săraci?

Ai citi nevăzătorilor?

Ai vizita un bărbat sau o femeie care execută o pedeapsă cu închisoarea?

Te-ai oferi voluntar în Peace Corps pentru șase luni?

Ai duce baloane la un azil pentru vârstnici?

Cum ai putea să ajuți la:

Protejarea stratului de ozon?

Curățarea oceanelor?

Eliminarea discriminării rasiale?

Oprirea distrugerii pădurii tropicale?

Ce ai putea să creezi?

Ai inventa o mașină cu mișcare perpetuă?

Ai crea o mașină care funcționează cu deșeuri?

Ai elabora un sistem pentru a distribui mâncare tuturor celor care suferă de foame?

Pașii 2 și 3: La fel ca înainte, **stabilește un interval de timp pentru fiecare obiectiv, alege-ți cel mai important obiectiv de un an în această categorie și alocă două minute scrierii unui paragraf** în care să explici de ce ești absolut hotărât să-l atingi pe parcursul următorului an.

Nimic nu se compară cu visul în crearea viitorului.
Azi utopie, mâine carne și oase.

– VICTOR HUGO

OBIECTIVE REFERITOARE LA CONTRIBUȚIE

Acum ar trebui să ai patru obiective principale pe un an care te entuziasmează și te inspiră la modul absolut, susținute de motive valide și constrângătoare. Cum te-ai simți dacă le-ai stăpâni și realiza pe toate într-un an? Cum te-ai simți în legătură cu tine însuți? Cum te-ai simți în legătură cu viața ta? Nu pot sublinia suficient de mult importanța dezvoltării unor motive suficient de puternice pentru a realiza aceste obiective. Faptul de a avea un *de ce* suficient de puternic îți va oferi *cum*-ul necesar.

Asigură-te că privești aceste patru obiective *zilnic*. Pune-le undeva unde le vei vedea în fiecare zi, fie în jurnalul tău, pe biroul tău de la serviciu sau deasupra oglinzii din baia ta, în timp ce te bărbierești sau te machiezi. Dacă îți susții obiectivele cu un angajament robust pentru **CANI!,** pentru perfecționarea constantă și neîntreruptă a fiecăruia dintre aceste domenii, atunci cu siguranță că vei face progrese în fiecare zi. Ia acum hotărârea de a merge până la capăt cu aceste obiective, începând *de acum*.

CUM SĂ-ȚI TRANSFORMI OBIECTIVELE ÎN REALITATE

Acum că ai un set de obiective constrângătoare și de motive limpezi pentru realizarea lor, procesul de a transforma obiectivele în realitate a început deja. SRA-ul tău se va sensibiliza pe măsură ce îți analizezi în mod consistent obiectivele și motivele și va atrage în direcția ta orice resursă valoroasă pentru atingerea dorinței tale clar definite. Pentru a asigura absoluta atingere a obiectivelor tale, tu trebuie să-ți condiționezi sistemul nervos în avans pentru a simți plăcerea pe care acestea cu siguranță o vor aduce. Cu alte cuvinte, **trebuie să repeți** și să te bucuri emoțional de cel puțin două ori pe zi de experiența realizării fiecăruia dintre obiectivele tale cele mai importante. De fiecare dată când faci asta, trebuie să creezi mai multă bucurie pe măsură ce te vezi, te simți și te auzi pe tine însuți trăindu-ți visul.

Această focalizare continuă va crea o rută neurală între unde te găseşti şi unde vrei să ajungi. Datorită acestei condiţionări intense, te vei surprinde pe tine însuţi încercat de un sentiment al *certitudinii absolute* că îţi vei realiza dorinţele, iar această certitudine se va traduce într-o calitate a acţiunii care îţi va asigura succesul. Încrederea ta îţi va permite să atragi instructorii şi modelele de urmat adecvate, care te vor îndruma spre întreprinderea celor mai eficace acţiuni, pentru a obţine rezultate rapid, mai degrabă decât prin metoda tradiţională a încercării şi erorii care poate dura decenii sau mai mult. Nu aştepta nici măcar o zi pentru a începe acest proces. Începe astăzi!

SCOPUL OBIECTIVULUI

În timp ce ne urmărim obiectivele, de multe ori nu reuşim să ne dăm seama de adevăratul lor efect asupra mediului din jurul nostru. Noi credem că atingerea obiectivului nostru este sfârşitul. Dar dacă am avea o înţelegere mai amplă, ne-am da seama că, urmărindu-ne obiectivele, noi am pus în mişcare **efecte procesionale** care au consecinţe chiar mai extinse decât am intenţionat vreodată. La urma urmei, albina plănuieşte felul în care să răspândească florile? Desigur că nu, dar în demersul căutării nectarului dulce din flori, o albină va aduna invariabil polen pe picioarele sale, va zbura la următoarea floare şi va declanşa un lanţ de polenizare care va avea ca rezultat o colină scăldată în culoare. Omul de afaceri urmăreşte profitul şi prin asta poate să creeze joburi care oferă oamenilor şansa unei dezvoltări personale incredibile şi o creştere în calitatea vieţii. Procesul de a-şi câştiga existenţa le permite oamenilor să realizeze obiective cum ar fi faptul că îşi susţin copiii să urmeze o facultate. La rândul lor, copiii contribuie devenind doctori, avocaţi, artişti, oameni de afaceri, oameni de ştiinţă şi părinţi. Lanţul este nesfârşit.

Obiectivele sunt mijloace în vederea unui scop, nu scopul ultim al vieţilor noastre. Ele sunt doar un instrument pentru a ne concentra focalizarea şi a ne ajuta să mergem într-o direcţie. Singurul

motiv pentru care urmărim cu adevărat obiective este de a ne face pe noi înşine să ne extindem şi să ne dezvoltăm. **Realizarea obiectivelor în sine nu ne va face niciodată fericiţi pe termen lung; persoana care devii, pe măsură ce depăşeşti obstacolele necesare pentru a-ţi atinge obiectivele, este cea care îţi va oferi cel mai adânc şi mai durabil sentiment de împlinire.** Aşadar, poate că întrebarea cheie pe care noi doi trebuie să o punem este: **„Ce fel de persoană va trebui să fiu pentru a realiza tot ceea ce vreau?"** Aceasta ar putea fi cea mai importantă întrebare pe care ţi-o poţi adresa ţie însuţi, deoarece răspunsul ei va determina direcţia în care trebuie să mergi personal.

Te rog să iei o pauză acum şi să **scrii un paragraf descriind toate trăsăturile de caracter, aptitudinile, abilităţile, atitudinile şi crezurile pe care ar trebui să le dezvolţi pentru a realiza toate obiectivele pe care le-ai scris anterior.** Cu siguranţă că va trebui să acţionezi pentru a atinge acele obiective. Dar de ce calităţi vei avea nevoie ca persoană pentru a transforma acest set invizibil de angajamente într-o realitate vizibilă? Înainte de a trece mai departe, ia o pauză chiar acum şi scrie acest paragraf.

CE TIP DE PERSOANĂ AR TREBUI SĂ FIU CA SĂ REALIZEZ TOT CE-MI DORESC

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

_____

CEL MAI IMPORTANT PAS

Vreme de ani de zile am fixat obiective şi nu am mers până la capăt. Eram inspirat pe moment, mă simţeam entuziasmat, dar trei săptămâni mai târziu observam că nu merg până la capăt cu nimic din ceea ce scrisesem. Scrierea unui obiectiv este cu siguranţă primul pas şi majoritatea oamenilor nu fac nici măcar asta; simpla acţiune de a-ţi încredinţa ideile hârtiei le face mai reale.

Dar cel mai important lucru pe care îl poţi face pentru a-ţi realiza obiectivele este să te asiguri că imediat după ce le stabileşti, începi de îndată să-ţi creezi avânt. Cele mai importante reguli pe care le-am adoptat vreodată pentru a mă ajuta să-mi ating obiectivele au fost cele pe care le-am învăţat de la un bărbat de foarte mare succes, care m-a învăţat ca mai întâi să scriu obiectivul şi apoi să **nu părăsesc locul stabilirii unui obiectiv fără a iniţia mai înainte o formă de acţiune pozitivă pentru realizarea acestuia.**

Aşa cum am subliniat în Capitolul 2, o decizie autentică este aceea pe baza căreia acţionezi şi una pe baza căreia acţionezi *acum*. Utilizează elanul acumulat pentru a-ţi descoperi cele patru obiective de un an. Cea mai puternică modalitate de a continua acest elan este să **acţionezi direct, imediat ce termini acest capitol.** Chiar şi cel mai mic pas — un telefon, un angajament, schiţarea unui plan iniţial — te vor face să avansezi. După aceea, elaborează o listă cu lucruri simple pe care le poţi face în fiecare zi pentru următoarele zece zile. Îţi pot promite că zece zile de acţiuni mici în direcţia obiectivelor tale vor începe să creeze un lanţ de obiceiuri care îţi vor asigura succesul pe termen lung.

Dacă obiectivul tău de dezvoltare personală numărul unu pentru anul următor este acela de a învăţa să dansezi jazz, spre exemplu, „lasă-ţi degetele să se plimbe" prin acele pagini aurii *astăzi*. Sună la studioul de dans pentru un program şi înscrie-te la un curs.

Dacă obiectivul tău principal referitor la joacă şi aventură pentru anul următor este un Mercedes-Benz, sună la reprezentanţa locală pentru o broşură sau vizitează-i în după-amiaza aceasta şi fă

un test-drive. Nu spun că trebuie să o cumperi astăzi, dar cel puțin află cât costă sau condu-o astfel încât să devină mai reală. Dorința ta intensificată te va ajuta să începi să alcătuiești un plan.

Dacă obiectivul tău economic cel mai important pentru anul următor este să câștigi 100 000 de dolari, atunci începe **să evaluezi acum ce pași trebuie să urmezi.** Cine câștigă deja un astfel de venit și cine te poate învăța cheile pentru eficacitatea sa? Este nevoie să-ți iei un al doilea job pentru a realiza un astfel de venit? Ce aptitudini trebuie să perfecționezi pentru a-l putea realiza? Ai nevoie să începi să economisești mai mult decât cheltuiești și să investești diferența, pentru ca venitul tău să poată veni din mai multe părți, nu doar din munca ta? Este nevoie să înființezi o firmă nouă? Ce resurse trebuie să strângi cu adevărat?

Nu uita, trebuie să trăiești sentimentul de a-ți fi atins cele mai importante obiective de un an din fiecare dintre cele patru categorii, cel puțin o dată pe zi. La modul ideal, le vei privi o dată dimineața și o dată noaptea. Reexaminează-ți întreaga listă la fiecare șase luni pentru a te asigura că obiectivele tale își păstrează vitalitatea. Este posibil să vrei să parcurgi din nou procesul de brainstorming pentru a crea câteva obiective noi și sunt sigur că vei vrea să adaugi sau să ștergi obiective, pe măsură ce viața ta ia o formă nouă și exaltantă.

O distincție adițională, care este esențială pentru succesul pe termen lung, este că **realizarea obiectivelor tale poate fi un blestem dacă nu ai impus deja un nou set de obiective mai înalte, înainte de a le fi realizat pe primele.** Imediat ce te surprinzi pe tine însuți pe cale de a atinge un obiectiv, trebuie să te asiguri că elaborezi imediat următorul set de obiective. Altfel, vei încerca un lucru pe care noi toți trebuie să-l evităm: depășirea propriului nostru vis. De câte ori nu am citit despre oameni care își realizează obiectivele supreme ale vieții doar pentru a spune: „Asta-i tot?" pentru că simt că nu mai au unde să plece din vârf?

Un exemplu clasic pentru asta este al câtorva astronauți Apollo care s-au pregătit întreaga lor viață pentru misiunea supremă: să aterizeze pe Lună. Când au făcut-o, în cele din urmă, erau euforici, dar după ce s-au întors pe Pământ câțiva dintre ei au ajuns la un nivel de depresie emoțională dincolo de ceea ce își pot imagina majoritatea oamenilor. În definitiv, nu exista niciun lucru pe care să-l aștepte cu nerăbdare. Ce ar fi putut să reprezinte un obiectiv mai mare decât acela de a ajunge pe Lună, de a face imposibilul și de a explora spațiul cosmic? Poate că răspunsul stă în explorarea hotarului la fel de necartografiat al *spațiului interior* al minților noastre, al inimilor noastre și al sufletelor noastre.

Am auzit despre tinere care își plănuiesc nunțile timp de luni întregi, uneori ani, punându-și întreaga creativitate, toate resursele și chiar *identitatea* într-un basm fantastic cu zâne. Ele își atașează toate speranțele și visurile de un eveniment care se întâmplă doar *o dată în viață*. După ce aura își pierde strălucirea, tânăra mireasă se simte dezamăgită, la fel ca astronautul. Cum continui după momentul de vârf al vieții tale? Ea trebuie să privească înainte spre Aventura mult mai importantă și nesfârșită a construirii unei relații.

Cum reușesc oamenii să-și îndeplinească pofta inimii și să simtă în continuare entuziasmul și pasiunea care vin din faptul de a avea în vedere un obiectiv? **Pe măsură ce se apropie de ceea ce au urmărit atât de mult timp, ei își stabilesc imediat un set nou de obiective atractive.** Acest lucru garantează o tranziție lină de la finalizare la o inspirație nouă și la un angajament continuat față de dezvoltare. În absența acelui angajament, noi vom face ceea ce este necesar pentru a ne simți mulțumiți, dar nu ne vom aventura niciodată în afara zonelor noastre de confort. Aceea este clipa în care ne pierdem motivația: ne pierdem dorința de a ne extinde și începem să stagnăm. Adeseori, oamenii mor emoțional și spiritual cu mult înainte să-și părăsească trupurile fizice.

Modalitatea de ieșire din această capcană constă în a-ți da seama că **obiectivul suprem ar putea să fie contribuția.** Găsirea

unui mod de a-i ajuta pe ceilalţi — cei de care ne pasă foarte mult — ne poate inspira pe toată durata vieții. Există întotdeauna un loc în lume pentru cei care sunt dispuşi să-şi dăruiască timpul, energia, capitalul, creativitatea şi angajamentul.

Gândește-te la Robin Williams, spre exemplu. Acesta este un om care are un avantaj asupra regretatului său prieten John Belushi pentru că el a descoperit o modalitate de a se asigura că nu rămâne fără obiective. Robin şi prietenii săi, Whoopi Goldberg şi Billy Crystal, au găsit o misiune care se va folosi continuu de cele mai bogate resurse ale lor: ajutarea celor fără adăpost. Arnold Schwarzenegger a găsit o recompensă emoţională similară în relaţia sa cu Special Olympics şi cu Consiliul Preşedintelui pentru Fitnessul Fizic. Toate aceste persoane de succes au aflat că nu este nimic atât de atrăgător ca un sentiment al contribuţiei sincere.

Asigură-te că următorul tău nivel de visuri te va propulsa continuu înainte, într-o căutare constantă şi nesfârşită a perfecţionării. Un angajament faţă de **CANI!** este o adevărată poliţă universală de asigurare a fericirii pe termen lung. Nu uita că un **viitor irezistibil este hrana pe care sufletele noastre cresc viguroase** — avem cu toţii nevoie de un sentiment continuu al dezvoltării emoţionale şi spirituale.

PROGRAMEAZĂ-TE PE TINE ÎNSUȚI PENTRU SUCCES

Acum că ai obiective care te inspiră cu adevărat, care te vor împinge înainte, trebuie să le faci atât de irezistibile încât ele să fie percepute ca reale în sistemul tău nervos. Cum dezvolţi acel sentiment blindat al certitudinii? În primul rând, dă la o parte orice obstacole gândindu-te de la început ce ar putea să te oprească şi abordează acele lucruri *acum* şi nu după ce ai parcurs optzeci de kilometri din drum. După aceea, ia-ți angajamente în faţa oamenilor despre care ştii că te vor menţine la cel mai înalt standard al tău. Consolidează-ţi noile rute

neurale prin reluare continuă, prin repetiţii şi intensitate emoţională. Imaginează-ţi obiectivele tale în culori intense din nou şi din nou. Încorporează elementele vizuale, auditive şi kinestezice ce îţi vor transforma obiectivul în realitate.

LECŢIA SUPREMĂ

Cea mai importantă lecţie din acest capitol este că un viitor irezistibil creează un sentiment dinamic de dezvoltare. Fără acesta suntem doar pe jumătate în viaţă. Un viitor irezistibil nu este un accesoriu, ci o *necesitate*. Nu ne dă doar posibilitatea de a înfăptui, ci şi pe aceea de a lua parte la sentimentul adânc al bucuriei, al contribuţiei şi al dezvoltării care dă sens însăşi vieţii.

Fără vedenie de proroc, poporul e fără stăpân…

— Pilde, 29:18

Îmi amintesc când am citit despre numărul uluitor de oameni din această ţară care mor într-o perioadă de trei ani după ce s-au pensionat, lucru care îmi demonstrează că dacă pierzi sentimentul că produci sau contribui într-un fel, îţi pierzi la propriu voinţa de a trăi şi că dacă ai un motiv pentru a rezista, o vei face. De fapt, studiile au arătat că vârstnicii sau bolnavii care sunt aproape de moarte rezistă frecvent până după sărbători. Atâta vreme cât au avut un lucru pe care să-l aştepte cu nerăbdare, cum ar fi Crăciunul sau vizita familiei, ei au avut un motiv să trăiască, dar după ce acestea au trecut, nu au mai avut niciun viitor atractiv. Acest fenomen nu este real doar în ţara noastră; a fost observat în culturi de pe tot globul. Spre exemplu, în China, numărul de decese scade exact înainte de şi pe durata festivalelor majore şi revine la normal de îndată ce se termină festivalurile.

Nu contează dacă ai optsprezece sau optzeci de ani—vei avea mereu nevoie de ceva care să te poarte înainte. Inspiraţia pe care o

cauți se găsește înăuntru, așteptând să fie declanșată de o provocare neașteptată sau de o solicitare inspirată. Colonelul Harlan Sanders a găsit-o la șaizeci și cinci de ani, când i-a sosit cecul cu pensia prăpădită. Furia sa l-a împins să acționeze. Nu trebuie să așteptăm după un eveniment pentru a avea inspirația. O putem **elabora** noi.

Venerabilul umorist George Burns înțelege importanța și puterea unui viitor irezistibil. Când i s-a cerut să-și rezume filosofia de viață, el a răspuns: „Trebuie să ai ceva care să te facă să te dai jos din pat. Oricum nu pot să fac nimic în pat. Cel mai important lucru este să ai un punct, o direcție în care te îndrepți."* În vârstă de nouăzeci de ani acum, el își ascute în continuare inteligența, încă acceptă proiecte de filme și de TV și am auzit de curând că și-a făcut o rezervare la London Palladium pentru anul 2000, când va avea vârsta de 104 — cum ți se pare asta ca fel de a crea un viitor atractiv?

Folosește-ți puterea. Știi acum ce să faci pentru a te inspira pe tine însuți. Este vremea *să o faci!* Dacă ai citit pasiv acest capitol până acum, întoarce-te și fă exercițiile. Acestea sunt distractive și ușoare. În primul rând, creează-ți lista cu cele mai importante patru obiective de un an. În al doilea rând, clarifică „de ce"-ul. În al treilea rând, crează ritualul de a-ți examina obiectivele și de a repeta bucuria realizării lor timp de zece zile. În al patrulea rând, înconjoară-te cu modele demne de urmat și cu persoane care te pot ajuta să elaborezi un plan care să te călăuzească pentru a le transforma pe toate în realitate. Fiecare dintre acești pași te va ajuta să-ți programezi SRA-ul și te va sensibiliza față de toate posibilele resurse pe care le poți încorpora pentru a-ți atinge obiectivele. Această examinare consistentă îți va furniza de asemenea sentimentul de certitudine de care ai nevoie pentru a te determina să acționezi.

Așa că hai să trecem la următorul capitol și dă-mi voie să-ți împărtășesc o modalitate de a sparge oricare dintre obstacolele ce te-ar opri, acceptând…

---

* George Burns intervievat de către Arthur Cooper, revista *Playboy*, iunie 1978.

13

PROVOCAREA MENTALĂ DE ZECE ZILE

Obiceiul este fie cel mai bun slujitor,
fie cel mai rău stăpân.

— Nathaniel Emmons

Consistenţa… Nu asta urmărim cu toţii? Nu vrem să obţinem rezultate *din când în când*. Nu vrem să ne simţim bucuroşi doar *pe moment*. Nu vrem să fim *sporadic* în formă maximă. Amprenta unui campion este **consistenţa** — şi adevărata consistenţă este stabilită de obiceiurile noastre.

Sunt sigur că ai înţeles până acum că nu am scris această carte doar pentru a te ajuta pe tine să faci câteva distincţii. Şi nici nu am gândit-o doar pentru a te inspira pe tine cu câteva poveşti sau pentru a-ţi împărtăşi ceva informaţii interesante pe care ai putea să le foloseşti, din când în când, pentru a crea puţină „dezvoltare personală". Această carte — şi întreaga mea viaţă — este dedicată obţinerii unei creşteri măsurabile în calitatea vieţii noastre.

Aceasta poate fi realizată doar printr-un nou tipar al asumării unei acţiuni masive. Adevărata valoare a unei noi strategii sau aptitudini pentru un individ este direct proporţională cu frecvenţa utilizării sale. Aşa cum am spus de atât de multe ori, nu este suficient să ştii ce ai de făcut: trebuie *să faci ceea ce ştii*. Acest capitol a fost proiectat să te ajute să pui bazele obiceiurilor pentru excelenţă — tiparele de concentrare ce te vor ajuta să maximizezi efectul pe care îl ai asupra propriei persoane şi asupra celorlalţi.

Totuși, pentru a ne duce viețile la nivelul următor, trebuie să ne dăm seama că **acel tipar de gândire, care ne-a adus acolo unde suntem, nu ne va duce acolo unde vrem să ajungem.** Una dintre cele mai mari provocări pe care le văd, atât la indivizi, cât și la corporații, este că aceștia rezistă schimbării (cel mai mare aliat al lor), justificându-și acțiunile prin sublinierea faptului că tocmai comportamentul lor curent este ceea ce i-a adus la nivelul succesului de acum. Asta este absolut adevărat și, în realitate, **acum este necesar un nou nivel de gândire pentru a avea parte de un nou nivel de succes personal și profesional.**

Pentru a face asta, trebuie să străpungem, o dată pentru totdeauna, barierele fricii noastre și să preluăm controlul asupra focalizării propriei minți. Vechile noastre tipare de a le permite minților noastre să fie înrobite de problemele prezentului trebuie să fie sparte o dată pentru totdeauna. În locul lor, trebuie să stabilim angajamentul permanent de a ne focaliza asupra soluțiilor și de a ne bucura de proces. Pe tot cuprinsul acestei cărți ai învățat o mulțime de instrumente și strategii puternice pentru a-ți face viața mai bogată, mai plină, mai veselă și mai incitantă. Dar dacă doar citești această carte și nu reușești să o utilizezi, este ca și cum ai cumpăra un computer nou și foarte puternic, dar nu l-ai scoate niciodată din cutie sau ai cumpăra un Ferrari și apoi l-ai lăsa să zacă pe aleea ta, adunând praf și mizerie.

Așa că permite-mi să-ți ofer un plan simplu de a-ți întrerupe vechile tipare de gândire, de simțire și de comportament, o modalitate care te poate ajuta să condiționezi aceste alternative noi și însuflețitoare și să le faci absolut consistente.

Cu ani în urmă, m-am trezit prins într-un tipar de frustrare și furie. Se părea că mă loveam de probleme din toate direcțiile. La vremea aceea, gânditul pozitiv nu se afla în fruntea listei mele de soluții. La urma urmei, eu eram „inteligent" și oamenii inteligenți nu fac lucrurile să pară pozitive atunci când nu sunt! Aveam o mulțime de oameni în jurul meu care susțineau această idee, iar ei erau la fel de nemulțumiți cu viețile lor!

În realitate, pe vremea aceea eram incredibil de negativ şi vedeam lucrurile mai rele decât erau. Îmi foloseam pesimismul ca pe un scut. Era tentativa mea slabă de a mă proteja pe mine însumi de durerea aşteptărilor eşuate: aş fi făcut orice pentru a evita să mai fiu dezamăgit încă o dată. Dar prin adoptarea acestui tipar, tocmai bariera care mă îndepărta de durere mă îndepărta de asemenea de plăcere. Mă ţinea departe de soluţii şi mă închidea într-un mormânt al morţii emoţionale în care nu simţi niciodată prea multă durere sau prea multă plăcere şi în care îţi justifici continuu acţiunile limitate susţinând că „sunt pur şi simplu realist".

În realitate, viaţa este un echilibru. Dacă ne permitem nouă înşine să devenim genul de persoane care refuză să vadă buruienile ce prind rădăcini în grădinile noastre, propriile amăgiri ne vor distruge. Cu toate acestea, este la fel de distructiv ceea ce se întâmplă cu oamenii care, animaţi de teamă, îşi imaginează constant că grădina este năpădită şi asfixiată de buruieni greu de eliminat. Calea unui lider este una a echilibrului. El observă buruienile cu un zâmbet pe faţă, ştiind că vizita buruienilor în grădină este aproape încheiată — pentru că le-a văzut, el poate şi va acţiona imediat pentru a le înlătura.

Nu trebuie să fim negativişti în privinţa buruienilor. Ele fac parte din viaţă. Noi trebuie să le vedem, să le recunoaştem, să ne focalizăm asupra soluţiei şi să facem imediat orice este necesar pentru a le elimina influenţa din vieţile noastre. Nu vom ameliora lucrurile dacă ne prefacem că nu sunt acolo; şi nici dacă ne vom lăsa mistuiţi de furie sau devastaţi de teamă din cauza prezenţei lor. Tentativa lor continuă de a deveni o parte a grădinii tale este o realitate a vieţii. Pur şi simplu, *smulge-le*. Şi fă asta într-o stare emoţională de joacă sau de bucurie în vreme ce îţi faci treaba; altfel, îţi vei petrece restul vieţii fiind supărat deoarece eu îţi pot promite un lucru: *vor* exista mai multe „buruieni" care vor continua să apară. Şi dacă nu vrei să fii refractar faţă de lume de fiecare dată când apar probleme, trebuie să-ţi aminteşti că acestea sunt, în realitate, o parte importantă a vieţii. Ele te menţin viguros, ele te menţin puternic, ele te

menţin atent, observând ce trebuie făcut pentru a păstra grădina vieţii tale sănătoasă şi bogată.

Noi trebuie să exersăm aceeaşi abordare în plivirea grădinii minţii noastre. Trebuie să putem vedea când începem să avem un tipar negativ — nu pentru a ne critica în legătură cu acesta sau sau pentru a insista asupra acestuia — ci pur şi simplu pentru a sparge tiparele imediat ce le descoperim şi pentru a le înlocui cu noile semințe ale succesului mental, emoţional, fizic, financiar, spiritual şi profesional. Cum spargem aceste tipare atunci când apar? Pur şi simplu, amintește-ţi paşii NAC pe care i-ai învăţat în Capitolul 6.

1) Trebuie să hotărăşti ce vrei cu adevărat. Dacă chiar vrei să ai un sentiment al pasiunii, al bucuriei şi al controlului asupra vieţii tale — lucruri pe care evident că le vrei, altfel nu ai citi această carte acum — atunci, ştii ceea ce vrei.

2) Trebuie să obţii un efect de pârghie asupra propriei persoane. Dacă citeşti toată această carte şi nu impui niciun tipar nou, nu ar fi asta o risipă incredibilă de timp? În schimb, cum te vei simţi în timp ce vei utiliza cu adevărat ceea ce ai învăţat pentru a prelua direct controlul asupra minţii, corpului, emoţiilor, finanţelor şi relaţiilor tale? Permite dorinţei tale de a evita durerea şi de a produce o plăcere masivă să te motiveze să operezi acum schimbările necesare pentru a-ţi duce viaţa la nivelul următor. Pentru a putea realiza asta, trebuie să…

3) Întrerupi tiparul limitativ. Cel mai bun mod de a face asta este să adopţi pur şi simplu o **„Dietă Mentală”** — adică să aloci o perioadă prestabilită de timp şi să preiei controlul conştient asupra tuturor gândurilor tale. O Dietă Mentală este o ocazie de a elimina tiparele negative şi distructive de gândire şi emoţie care apar în mod inevitabil din faptul că-ţi trăieşti viaţa într-o manieră reacţionară emoţional şi lipsită de disciplină mentală. M-am supus pe mine însumi unei astfel de purificări mentale cu aproape opt ani în urmă şi am descoperit că este un proces foarte profund şi nepreţuit.

Am întâlnit ideea într-un mic pamflet de Emmet Fox. În acesta, el descria valoarea faptului de a petrece şapte zile fără a întreţine vreun gând negativ. Ideea părea atât de Pollyanna, atât de ridicol de simplă, încât la început mi-am spus că întreg conceptul era o pierdere totală de vreme. Dar pe măsură ce a început să descrie regulile dietei pe care o prescria pentru a purifica sistemul mental, am început să-mi dau seama că s-ar putea să fie mai dificil decât mi-am închipuit. Provocarea m-a făcut curios şi rezultatele finale m-au uluit. Aş vrea să lărgesc provocarea pe care a creat-o dl. Fox în 1935 şi să o extind ca instrument care te poate ajuta să integrezi instrumentele fundamentale pentru schimbare pe care le-ai învăţat până acum din această carte, începând de *astăzi*.

Iată acum ocazia ta de a aplica realmente toate disciplinele noi pe care le-ai deprins în capitolele anterioare. Provocarea mea pentru tine este pur şi simplu aceasta:

Pe parcursul următoarelor zece zile, începând imediat, obligă-te să preiei controlul total al tuturor facultăţilor tale mentale şi emoţionale hotărând chiar acum că nu vei încuraja şi nu vei insista asupra niciunui gând şi niciunei emoţii lipsite de creativitate timp de zece zile consecutive.

Sună uşor, nu-i aşa? Şi sunt sigur că ar putea să fie. Dar cei care încep sunt frecvent surprinşi să descopere cât de des sunt antrenate creierele lor într-o gândire neproductivă, temătoare, îngrijorată sau distructivă.

De ce am încuraja continuu tipare mentale sau emoţionale care creează un stres inutil în vieţile noastre? Răspunsul este simplu: în realitate, noi credem că ne ajută! Numeroşi oameni trăiesc într-o stare de îngrijorare. Pentru a realiza această stare, ei se concentrează şi insistă continuu asupra celui mai prost scenariu posibil. De ce ar face aşa ceva? Pentru că ei cred că îi va determina să facă ceva — să acţioneze. Dar adevărul este că de obicei grija plasează o persoană într-o stare emoţională extrem de săracă în creativitate. De regulă, aceasta nu ne conferă puterea de a acţiona ci, mai degrabă, tinde să ne facă să devenim copleşiţi de frustrare şi teamă.

Cu toate acestea, folosind câteva dintre cele mai simple instrumente din această carte, îți poți schimba imediat starea de îngrijorare, **concentrându-te asupra unei soluții.** Ți-ai putea pune ție însuți o întrebare mai bună, cum ar fi: „Ce trebuie să fac chiar acum pentru a îmbunătăți situația?" sau ți-ai putea schimba starea schimbând vocabularul pe care îl folosești pentru a descrie senzațiile pe care le simți: din „îngrijorat" în „un pic preocupat."

În principiu, dacă te hotărăști să accepți Provocarea mea de Zece Zile, înseamnă că ți-ai luat obligația să te plasezi și să te menții într-o stare pozitivă pasionată, indiferent ce se întâmplă. Asta înseamnă că dacă te surprinzi în vreo stare emoțională lipsită de resurse, îți vei schimba instantaneu fiziologia sau focalizarea pentru a intra într-o stare plină de resurse, indiferent de dorințele tale de moment. Spre exemplu, dacă cineva face un lucru despre care tu crezi că este distructiv sau chiar rău intenționat împotriva ta și începi să te vezi pe tine însuți devenind furios, trebuie să-ți schimbi imediat starea emoțională, indiferent de situație, pe durata acestor zece zile consecutive.

Din nou, amintește-ți că ai o multitudine de strategii pentru a-ți schimba starea. Ți-ai putea pune ție însuți o întrebare mai însuflețitoare, cum ar fi: „Ce aș putea să învăț din asta?" sau „Ce este grozav la această situație și ce nu este încă perfect?" Aceste întrebări te vor conduce în stări pline de resurse, în care vei găsi soluții în loc să insiști pe și să urmezi ciclul furiei si frustrării crescânde. În câte alte feluri ți-ai putea schimba starea dacă ai fi realmente dedicat?

Nu uita, obiectivul nostru nu este acela de a ignora problemele vieții, ci de a ne plasa pe noi înșine în stări mentale și emoționale mai bune, în care nu doar că putem descoperi soluții, ci și acționăm în baza lor. Acele persoane care se concentrează pe ceea ce nu pot controla sunt continuu private de putere.

Da, este adevărat, nu putem controla vântul sau ploaia sau celelalte capricii ale vremii, dar ne putem poziționa velele într-o manieră care ne permite să modelăm direcția vieții noastre.

Când m-am gândit prima dată să urmez dieta mentală a lui Fox, am crezut că voi ajunge să fiu rănit dacă mă menţin pozitiv. Până la urmă, fusesem pozitiv în trecut şi aşteptările mele nu fuseseră realizate. Mă simţisem devastat. Totuşi, în cele din urmă, am descoperit că schimbându-mi focalizarea am putut să obţin un control mai mare asupra vieţii mele, evitând starea problemă şi concentrându-mă imediat pe soluţii. Solicitările mele pentru răspunsuri interioare erau satisfăcute rapid atunci când mă aflam într-o stare plină de resurse.

Fiecare persoană minunată şi de succes pe care o cunosc are capacitatea de a rămâne armonioasă, limpede şi puternică în toiul „furtunilor" emoţionale. Cum reuşesc asta? Cele mai multe dintre ele au o regulă fundamentală: În viaţă, să nu petreci niciodată mai mult de 10% din timpul tău cu problema şi petrece cel puţin 90% din timpul tău cu soluţia. Cel mai important, **nu-ţi bate capul cu mărunţişurile... şi nu uita, toate sunt mărunţişuri!**

Dacă te hotărăşti să accepţi Provocarea mea de Zece Zile — iar eu simt că o vei face, din moment ce ai ajuns până aici cu lectura — atunci dă-ţi seama că pe parcursul următoarelor zece zile, îţi vei petrece 100% din timp cu soluţiile şi *niciun pic* de timp cu problemele!

Dar nu va face asta ca problemele să se înrăutăţească? „Dacă nu-mi fac griji pentru problemele mele, oare nu vor scăpa acestea de sub control?" Mă îndoiesc serios. Zece zile în care să te focalizezi complet pe soluţii, pe ceea ce este grozav în viaţa ta, pe ceea ce funcţionează şi pe cât de norocos eşti nu va înrăutăţi problemele. Dar este posibil ca aceste tipare noi să te facă atât de puternic, încât lucrul pe care îl credeai cândva o problemă ar putea să dispară în vreme ce tu îţi iei noua identitate de fiinţă umană veselă şi de neoprit.

Există patru reguli simple, dar importante pentru această Provocare de Zece Zile. Aşa că dacă urmează să o accepţi, aminteşte-ţi următoarele:

PROVOCAREA MENTALĂ DE ZECE ZILE - REGULILE JOCULUI

Regula 1. În următoarele *zece zile consecutive*, *refuză* să insiști asupra oricăror gânduri sau sentimente lipsite de resurse. Refuză să te abandonezi oricăror întrebări care privează de putere, vocabularului sau metaforelor care devitalizează.

Regula 2. Când te surprinzi începând să te focalizezi pe ceea ce este negativ — și vei face asta cu siguranță — trebuie să utilizezi imediat tehnicile pe care le-ai învățat pentru a-ți redirecționa atenția spre o stare emoțională mai bună. Mai exact, utilizează Întrebările care Soluționează Probleme, pe care le găsești enumerate în capitolul 8, ca primă linie de atac; spre exemplu: „Ce este grozav în legătură cu asta? Ce nu este încă perfect?" Nu uita, punând o întrebare de felul: „Ce nu este încă perfect?" tu presupui că lucrurile vor fi perfecte, asta îți va schimba starea. Aceasta nu ignoră problema, dar te menține pe tine în starea potrivită câtă vreme identifici ce trebuie schimbat.

În plus, pregătește-te pe tine însuți pentru succes în fiecare dimineață, pe parcursul următoarelor zece zile, punându-ți Întrebările de Putere ale Dimineții. Le poți face înainte să cobori din pat sau în timp ce te afli la duș, dar asigură-te că le faci imediat. Acestea te vor focaliza în direcția stabilirii de tipare mentale și emoționale care conferă putere în fiecare zi, în vreme ce te trezești. Seara utilizează Întrebările de Putere ale Serii sau orice întrebări care crezi că te vor aduce într-o stare grozavă înainte să mergi la culcare.

Regula 3. Pe parcursul următoarelor *zece zile consecutive,* asigură-te că toată atenția din viața ta este orientată spre **soluții** și nu pe probleme. De îndată ce observi o posibilă provocare, focalizează-te imediat pe ceea ce ar putea să constituie soluția.

Regula 4. Dacă recidivezi — adică, dacă te surprinzi pe tine însuți abandonându-te sau insistând asupra unui gând sau sentiment lipsit de resurse — nu te critica excesiv. Nu există nicio problemă cu asta atâta vreme cât te schimbi imediat. Totuși, dacă vei *continua să insiști pe gânduri sau sentimente lipsite de resurse pentru orice interval semnificativ de timp*, trebuie să aștepți până în dimineața următoare și să începi din nou cele zece zile. Obiectivul acestui program este *zece zile consecutive* fără a păstra sau a insista asupra unui gând negativ. Acest proces de reluare trebuie să aibă loc indiferent de cât de multe zile la rând ai reușit deja să realizezi sarcina.

Ai putea întreba: „Cât de mult mă pot concentra asupra negativului înainte ca asta să fie considerată 'insistenţă'?" Pentru mine, un minut de focalizare continuă sau de ataşament emoţional pentru ceea ce este greşit reprezintă „insistenţă". Un minut este mai mult decât suficient timp pentru ca noi să ne putem surprinde pe noi înşine şi să creăm o schimbare. Obiectivul nostru este acela de a prinde monstrul cât e mic. Cu siguranţă că într-un interval de douăzeci până la patruzeci de secunde vei ştii dacă eşti negativ în legătură cu ceva.

Totuşi, dacă aş fi în locul tău, eu mi-aş oferi până la un maximum de două minute ca să observ problema şi să încep să-mi schimb starea. Două minute reprezintă cu siguranţă suficient timp pentru a recunoaşte că te afli într-o stare negativă. Sparge tiparul. Dacă îţi îngădui ţie însuţi să continui până la cinci minute sau mai mult, vei descoperi că Provocarea Mentală nu-şi va atinge ţinta; în loc de asta, vei învăţa pur şi simplu să-ţi dai mai repede frâu liber emoţiilor. Obiectivul este acela de a elimina rapid lucrurile, înainte de a ajunge să intri într-o stare emoţională negativă.

Când am încercat prima dată acest exerciţiu, după ce l-am făcut timp de trei zile, am devenit complet absorbit şi furios din cauza unui lucru şi m-am lăsat pradă emoţiilor negative vreme de aproximativ cinci minute, înainte să-mi dau seama ce fac. A trebuit să o iau

de la capăt. La a doua mea încercare, în cea de-a șasea zi, m-am împiedicat de câteva probleme majore, însă la momentul acela am fost dedicat. Nu aveam de gând să o iau din nou de la început! Așa că m-am surprins imediat focalizându-mă asupra soluției. Beneficiul, după cum îți poți închipui, nu a fost doar acela de a-mi menține dieta mentală, ci și că am început să mă condiționez pe mine însumi pentru un tipar extraordinar, valabil pentru toată viața, de a mă menține într-o stare emoțională pozitivă chiar și atunci când existau provocări în jurul meu și de a-mi canaliza cea mai mare parte a energiei spre soluții.

Până în ziua de astăzi, chiar și atunci când aud despre probleme, așa cum probabil că ai observat, eu am tendința să le numesc provocări. Nu insist asupra lor și mă focalizez imediat pe felul în care pot transforma provocarea într-o oportunitate.

Prima dată noi ne facem obiceiurile,
iar apoi obiceiurile noastre ne fac pe noi.

— John Dryden

Este posibil să decizi că, în timp ce accepți această Provocare Mentală, vrei să îți purifici de asemenea și corpul. În *Putere nemărginită*, eu am lansat o provocare fizică de zece zile. Combinând Provocarea unei vieți sănătoase și pline de vitalitate, despre care am scris în capitolul *Combustibilul excelenței: energia* din *Putere nemărginită*, cu Provocarea Mentală de zece zile poți obține rezultate puternice care îți pot duce viața la un alt nivel în următoarele zece zile.

Luându-ți angajamentul pentru această Provocare Mentală și ducând-o până la capăt, îți vei oferi ție însuți o pauză de la obiceiuri limitative și îți vei încorda mușchii puterii. Îi vei trimite creierului tău un mesaj nou și îi vei *ordona* rezultate noi. **Vei pretinde emoții care conferă putere, gânduri care îmbogățesc și întrebări care inspiră.**

Cu o idee limpede pentru distanțare, adică prin durerea de a începe din nou, îi oferi propriului creier semnale puternice pentru a căuta tipare care conferă putere. Stabilind un standard mai ridicat pentru gândurile asupra cărora îi vei permite minții tale să insiste, vei începe să remarci gunoiul și tiparele distructive pe care obișnuiai să le accepți orbește sau din lene de la tine însuți. Și prin urmare, vei descoperi că va fi dificil să revii vreodată la obiceiurile vechi. Fermitatea acestei abordări te va face să-ți amintești aceste tipare pe viitor și va face dificilă revenirea la vechile tipare.

Un avertisment: **Nu începe acest angajament de zece zile dacă nu ești și până nu ești sigur că urmează să trăiești în conformitate cu el pe toată durata intervalului.** Dacă nu începi cu un sentiment al angajării, cu siguranță că nu vei rezista până la capătul celor zece zile. Aceasta nu este o provocare pentru cei fricoși. Aceasta este doar pentru cei care sunt realmente angajați să-și condiționeze sistemul nervos pentru tipare emoționale noi și care conferă putere, ce pot să le ducă viața la nivelul următor.

Te-ai hotărât până acum dacă vei face asta? Gândește-te cu grijă la acest lucru înainte să i te dedici, deoarece, odată ce ai hotărât, trebuie să te faci pe tine însuți să-ți respecți cuvântul și să încerci bucuria care izvorăște dintr-un efort disciplinat. Dacă răspunsul tău este da, pe parcursul următoarelor zece zile vei lua lucrurile pe care le-ai învățat intelectual până acum și le vei face parte din experiența ta de viață zilnică. Aceste zece zile te vor ajuta să utilizezi tehnologia NAC pentru a te condiționa pe tine însuți pentru succes. Vei pune întrebări noi, vei utiliza Vocabularul Transformațional și metafore globale care conferă mai multă putere și îți vei schimba într-o clipă focalizarea și fiziologia.

S-o recunoaștem, cu toții avem slăbiciuni în viață. Dacă ești supraponderal, slăbiciunile tale ar putea să fie ciocolata cu caramel sau pizza double-cheese. Atunci când urmezi o dietă, îți spui ție însuți: „*Gata, ajunge. Aici trag linie.*" Te determini să respecți standardul mai înalt și te bucuri de respectul de sine care vine împreună cu acea acțiune singură, mică și disciplinată. Dar fiecare dintre noi are

propriile sale slăbiciuni mentale. Unele persoane își plâng singure de milă. Unii se înfurie într-un fel care le subminează cele mai bune interese. Câțiva dintre noi nu reușesc să se concentreze asupra lucrurilor care au nevoie de atenție. Provocarea mea pentru tine este să hotărăști că timp de zece zile nu îți vei îngădui ție însuți nici măcar una dintre aceste slăbiciuni mentale distrugătoare.

Ce stă în calea deciziei de a le alunga pur și simplu? Trei lucruri, efectiv. Unul este *lenea*. O mulțime de oameni știu ce ar trebui să facă, dar nu strâng niciodată energia pentru a face. Mulți știu că viețile lor ar putea să fie ceva mai mult și cu toate acestea stau în fața televizorului, mâncând junk food, lipsindu-și mințile și corpurile de combustibilul de care au nevoie pentru a declanșa o dezvoltare nouă.

Cel de-al doilea obstacol este *frica*. **De prea multe ori siguranța unui prezent mediocru este mult mai comodă decât aventura de a încerca să fii mai mult pe viitor.** Prea mulți oameni ajung la sfârșitul vieții întrebându-se ce ar fi putut să fie — nu lăsa asta să ți se întâmple și ție.

Cea de-a treia provocare este *puterea obișnuinței*. Avem vechile noastre tipare emoționale: forța înăbușitoare a rutinei. Asemenea unui avion pe pilot automat, creierul nostru aduce la suprafață aceleași răspunsuri vechi pe care le-a adus mereu. Ne confruntăm cu un obstacol și vedem problema în loc să vedem soluția. Suferim o răsturnare de situație și ne plângem singuri de milă în loc să hotărâm cum vom învăța din aceasta. Comitem o greșeală și o vedem ca pe un fel de judecată toxică despre ceea ce nu putem să facem, în loc să hotărâm să învățăm din ea și să mergem mai departe. **Acest exercițiu este o modalitate de a trece dincolo de toate cele trei provocări și de a obține schimbări durabile cu beneficii ce se pot înmulți pe parcurs.** Aceasta este ocazia ta de a-ți asuma un adevărat un angajament pentru **CANI!**

Această Provocare de Zece Zile nu este ușoară. Dacă îți plângi de obicei de milă, nu va fi ușor să te oprești. Dacă te concentrezi pe

presiunea financiară, nu vei îmbunătăți nimic dacă acționezi stăpânit de teamă. Dacă îți învinuiești soția pentru tot ce merge prost în viața ta, calea ușoară va fi să continui să faci asta. Dacă îți maschezi lipsa de siguranță printr-o stare de furie permanentă, dacă te lași copleșit de vinovăție, dacă arunci vina pentru toate problemele tale pe felul în care arăți, pe situația ta financiară sau pe felul în care ai fost crescut, nu îți va fi ușor să te schimbi. **Dar ai deja atât de multe instrumente pentru a-ți îmbunătăți viața. Aceasta este provocarea mea pentru tine, să începi să le utilizezi.**

Crede-mă, puterea conținută în acest mic exercițiu este uluitoare. Dacă perseverezi, acesta va face câteva lucruri pentru tine. În primul rând, te va face **conștient în mod acut** de toate tiparele mentale obișnuite care te țin pe loc. În al doilea rând, îți va face creierul să caute **alternative însuflețitoare** la acestea. În al treilea rând, îți va aduce un incredibil puseu de încredere în timp ce vezi că îți poți redresa viața. În al patrulea rând și cel mai important, acesta va crea **obiceiuri noi, standarde noi și așteptări noi** care te vor ajuta să te extinzi mai mult decât ai putea să crezi vreodată.

Succesul este procesional. El este rezultatul unei serii de discipline mici ce ne conduce spre tiparele obișnuite ale succesului care nu mai presupun o voință sau un efort consistent. La fel ca un marfar ce prinde viteză, acest exercițiu de *a face lucrurile cum trebuie* în mod conștient, de a șterge tiparele care te împiedică să avansezi și de a instala unele noi care te pot propulsa înainte, îți va oferi un sentiment al elanului pe care nu ți l-au oferit prea multe lucruri pe care le-ai făcut în viața ta.

Veștile grozave referitoare la acest lucru sunt că, spre deosebire de o dietă în care te înfometezi singur pentru ca, în cele din urmă, să trebuiască să revii la mâncare, *vechiul tău tipar de a găsi negativul nu este ceva la care să fie nevoie să revii vreodată.* În final, este posibil ca acesta să nu fie un exercițiu de zece zile. În realitate, este o șansă pentru tine să devii „dependent" de o focalizare pozitivă pentru tot restul vieții tale. Dar dacă tu vrei să revii, după ce ți-ai alungat tiparele mentale toxice vreme de zece zile, nu ai decât. Adevărul

este că după ce ai gustat viața în acest fel vioi și însufleţit sub aspect mental, întoarcerea te-ar dezgusta. Dar dacă te surprinzi vreodată pe tine însuți părăsind drumul cel bun, tu dispui de instrumentele care să te aşeze înapoi pe calea cea bună.

Totuși, nu uita, doar tu poți să faci această Provocare Mentală de zece zile să funcţioneze. Doar *tu* îți poți lua angajamentul de a merge cu adevărat până la capăt. Ai putea să iei în considerare obţinerea unui efect de pârghie suplimentar pentru tine însuți pentru a te asigura că mergi până la capăt. Un mod de a-ți oferi ţie însuți stimulente suplimentare este să le dezvălui celor din jurul tău lucrurile pentru care îți iei angajamentul sau să găsești un partener care vrea să accepte această Provocare Mentală de zece zile împreună cu tine. În plus, ar fi ideal să ţii un jurnal scris în timp ce răspunzi Provocării Mentale de zece zile, consemnându-ți experiențele în fiecare zi și înregistrând felul în care ai răspuns acelor provocări diferite. Cred că vei descoperi că examinarea sa ulterioară va fi nepreţuită.

În final, unul dintre cele mai valoroase instrumente pentru crearea unei schimbări nu este doar întreruperea vechiului tău tipar, ci înlocuirea acestuia cu ceva nou. Acest lucru pe care te poți decide să-ți iei angajamentul de a-l realiza este ceva ce eu fac continuu, pe tot cuprinsul vieţii mele, și anume: **să devii un cititor.**

LIDERII SUNT CITITORI

Cu ani în urmă, unul dintre profesorii mei, Jim Rohn, m-a învăţat că lectura unui lucru substanţial, unui lucru de valoare, unui lucru hrănitor, unui lucru care te învăța noi distincţii în fiecare zi, era mai importantă decât mâncarea. El m-a convertit la ideea de a citi cel puţin treizeci de minute pe zi. Mi-a spus: „Poți să renunți la o masă, dar nu renunța la citit." Am descoperit că aceasta este una dintre cele mai valoroase distincţii din viața mea. Așa că, în timp ce-ți cureți sistemul de ceea ce este vechi, ar fi indicat să-i oferi putere

continuând să citeşti ceea ce este nou. Şi există o mulţime de pagini cu informaţii şi strategii valoroase înaintea ta, pe care le poţi utiliza pe durata acestor zece zile.

Dacă ai învăţat un lucru din această carte, acela este puterea deciziilor. Te afli într-un punct esenţial al călătoriei noastre împreună. Ai învăţat o gamă variată de strategii şi distincţii fundamentale ce pot fi utilizate acum pentru a-ţi modela cu putere şi într-un mod pozitiv viaţa. Întrebarea mea pentru tine, în clipa aceasta, este: Ai luat hotărârea să le utilizezi? Oare nu eşti dator faţă de tine însuţi să obţii cât mai mult din ceea ce îţi poate oferi această carte? Acesta este unul dintre cele mai importante moduri de a merge până la capăt. Ia-ţi acum angajamentul pentru a realiza acest lucru tot atât de repede pe cât eşti de hotărât să trăieşti calitatea vieţii la care doar visai cândva.

Aşadar, înţelege că acest capitol este provocarea mea personală pentru tine. Este o oportunitate şi o invitaţie să pretinzi mai mult de la tine însuţi decât s-ar aştepta ceilalţi vreodată şi să culegi roadele ce rezultă din acest angajament. Este un moment în care să pui în practică ceea ce ai învăţat. Dar este şi un moment în care să hotărăşti dacă eşti dispus să-ţi iei angajamentul de a opera câteva îmbunătăţiri simple, dar puternice, în viaţa ta. Ştiu că asta este ceea ce îţi doreşti. Dacă ai nevoie de dovezi că o *poţi* face, eu cred sincer că acest capitol ţi le va oferi — *dacă* eşti dispus să faci tot posibilul pentru a reuşi.

La momentul acesta, eşti pregătit să treci mai departe în secţiunea următoare a acestei cărţi. Ai învăţat instrumentele fundamentale pentru a-ţi modela viaţa prin luarea de decizii. Dar acum hai să studiem Sistemul Principal care controlează fiecare decizie pe care o iei de-a lungul vieţii. Înţelegerea fundamentului propriei tale filozofii personale se dobândeşte prin…

PARTEA A DOUA

PRELUAREA CONTROLULUI — SISTEMUL PRINCIPAL

14

INFLUENȚA SUPREMĂ: SISTEMUL TĂU PRINCIPAL

Elementar, dragul meu Watson...

— cu scuze față de Sir Arthur Conan Doyle

Unul dintre lucrurile pe care le iubesc cel mai mult la ceea ce fac este ocazia de a dezlega misterul comportamentului uman și de a oferi, în felul acesta, soluții ce fac realmente diferența în calitatea vieții oamenilor. Mă fascinează să sondez sub suprafață pentru a găsi „de ce-ul" din spatele comportamentului unei persoane, pentru a-i descoperi credințele, întrebările, metaforele, referințele și valorile centrale. Deoarece capacitatea mea de a obține rezultate imediate și măsurabile este punctul meu forte, am învățat, forțat de necesitate, cum să localizez rapid puncte-cheie de influență, pentru a facilita schimbarea. Am în fiecare zi ocazia de a trăi rolul lui Sherlock Holmes, detectând detalii minuscule pentru a recompune puzzle-ul experienței unice a fiecărei persoane — cred că ați putea spune că sunt un detectiv *foarte* privat! Există indicii revelatoare pentru comportamentul uman la fel de evidente ca o armă fumegândă.

Uneori, indiciile sunt ceva mai subtile și este nevoie de o investigație suplimentară pentru a le scoate la lumină. Cu toate astea, pe cât de variat este comportamentul uman, unul dintre lucrurile care mi-a permis să fac ceea ce fac cu succes este că, în cele din urmă, totul se reduce la anumite tipare alcătuite din anumite elemente cheie. Dacă noi doi avem o înțelegere a acestor principii de organizare, atunci nu doar că avem puterea de a influența oamenii pentru

a realiza schimbări pozitive ci avem și puterea de a înțelege de ce fac ei ceea ce fac.

Înțelegerea Sistemului Principal ce dirijează tot comportamentul uman este o știință asemenea chimiei și fizicii, guvernată de legi și tipare de acțiune și reacțiune predictibile. Te poți gândi la propriul tău Sistem Principal, adică cele cinci componente care determină felul în care *evaluezi* tot ceea ce se petrece în viața ta, ca la un fel de Tabel Periodic, detaliind elementele comportamentului uman. Așa cum toată materia fizică se descompune în aceleași unități elementare, tot așa se întâmplă și cu procesul comportamentului uman pentru cel care știe după ce să se uite. Combinația și structura, adică *felul în care utilizăm aceste elemnete*, sunt cele care fac pe fiecare dintre noi să fie unic. Unele amestecuri sunt volatile și produc rezultate explozive. Alte combinații neutralizează, unele catalizează și unele paralizează.

Așa bombardați cum suntem de nenumăratele lucruri care ni se întâmplă în fiecare zi, cei mai mulți dintre noi nici măcar nu-și dau seama că avem o filosofie personală și cu atât mai puțin realizăm puterea pe care aceasta o are de a dirija evaluările a ceea ce lucrurile înseamnă pentru noi. Cea de-a doua secțiune a acestei cărți are obiectivul de a te ajuta să preiei controlul *Sistemului tău Principal de Evaluare* — forța care controlează felul în care te simți și ceea ce faci în fiecare moment al vieții tale.

Înțelegerea Sistemului Principal al altora îți permite să ajungi imediat la esența unei persoane, indiferent că este vorba de soția ta, copilul tău, șeful sau partenerul tău de afaceri, sau chiar de oamenii pe care îi întâlnești în fiecare zi. Oare nu ar fi acesta unul dintre cele mai mari daruri pe care le-ai putea primi vreodată: să poți să știi ce îi motivează pe toți acei oameni care sunt cei mai importanți pentru tine — *inclusiv pe tine însuți?* Nu ar fi grozav să treci dincolo de orice supărări sau probleme cu cineva și să înțelegi de ce se comportă în felul acesta — și după aceea, fără să judeci, să poți să te reconectezi imediat cu acel cineva așa cum este acesta *cu adevărat*?

În cazul copiilor, ne amintim de obicei că iritarea indică mai degrabă nevoia unui pui de somn și nu o proastă dispoziție. Într-o căsnicie este deosebit de important să poți să vezi prin tensiunile cotidiene, pentru a vă putea sprijini reciproc și pentru a îngriji legătura care v-a adus laolaltă de la bun început. Dacă partenerul tău simte presiune de la muncă și își descarcă frustrarea, asta nu înseamnă că mariajul vostru s-a încheiat, dar este un semn să fii mai atent și să-ți canalizezi focalizarea pentru a susține această persoană pe care o iubești. Până la urmă, nu ai judeca bursa de mărfuri bazându-te doar pe o zi în care Dow Jones Average scade cu douăzeci de puncte. După același principiu, nu poți evalua caracterul unei persoane după un singur incident izolat. **Oamenii nu sunt comportamentele lor.**

Cheia pentru înțelegerea oamenilor stă în înțelegerea Sistemelor lor Principale, astfel încât să le poți aprecia maniera individuală și sistematică de a raționa. **Cu toții avem un sistem sau o procedură pe care le parcurgem pentru a determina ce înțeles au lucrurile pentru noi și ce trebuie să facem în privința lor în aproape orice situație din viață.** Noi doi trebuie să ne amintim că lucruri diferite sunt importante pentru persoane diferite și acestea vor evalua în mod diferit ceea ce se întâmplă, bazându-se pe perspectiva și pe condiționarea lor.

Imaginează-ți că joci tenis și că ai executat un serviciu prost. Din perspectiva ta, ai dat-o-n bară. Din perspectiva oponentului tău, a fost o lovitură grozavă — pentru el. Din perspectiva arbitrului de linie, serviciul nu a fost nici bun, nici rău; a fost pur și simplu „in" sau „out." Ce se întâmplă frecvent după executarea unui serviciu slab? Oamenii încep *să generalizeze* — și de cele mai multe ori o fac într-un fel care privează de putere. „Ce serviciu groaznic" devine „Nu am putut să servesc astăzi nici de doi bani." Următoarele lor serve au șanse mari să fie la fel de neimpresionante. După aceea, trenul generalizării prinde viteză, trecând de la „NU am putut să servesc astăzi nici de doi bani" la „Eu nu am avut niciodată un serviciu prea grozav" la „De fapt, nu sunt un jucător de tenis chiar așa

de bun" la „Se pare că nu reușesc niciodată să stăpânesc nimic" la „Sunt o persoană oribilă." Aici pare absurd, explicat în detalii ridicole, dar nu așa se întâmplă în atât de multe domenii ale vieții noastre? Dacă nu reușim să preluăm controlul asupra sistemului nostru de evaluare, acesta își va face de cap la propriu și ne va târî într-un tipar de auto-învinuire scăpat de sub control.

EVALUĂRILE SUPERIOARE CREAZĂ VIEȚI SUPERIOARE

Modelând cele mai de succes persoane din cultura noastră, un numitor comun pe care îl observ fără excepții este acela că acestea realizează **evaluări superioare.** Gândește-te la orice persoană pe care o consideri un maestru în orice, în afaceri, politică, arte, relații, sănătate fizică, spiritualitate. Ce i-a adus pe propriile culmi? Ce l-a făcut pe procurorul Gerry Spence să câștige aproape fiecare caz pe care l-a acceptat în ultimii cincisprezece ani? De ce pare Bill Cosby să își încânte publicul aproape de fiecare dată când urcă pe scenă? Ce face ca muzica lui Andrew Lloyd Webber să fie atât de tulburător de perfectă?

Totul se rezumă la faptul că aceste persoane realizează evaluări superioare în domeniile pe care le stăpânesc. Spence și-a perfecționat o înțelegere superioară a ceea ce influențează emoțiile și deciziile umane. Cosby a petrecut ani întregi dezvoltând repere, credințe și reguli-cheie referitoare la cum să utilizeze orice se află în mediul său ca material care să-i facă pe oameni să râdă. Cunoașterea pe care Weber o are despre melodie, orchestrație, aranjament și alte elemente îi dă posibilitatea să scrie o muzică care ne emoționează la cel mai profund nivel.

Gândește-te la Wayne Gretzky de la Los Angeles Kings. El a înscris mai multe puncte decât oricine din istoria Ligii Naționale de Hochei. Ce îl face atât de puternic? Este din cauză că este cel mai mare, cel mai puternic sau cel mai rapid jucător din ligă? Așa cum a

recunoscut şi el, răspunsul la toate aceste trei întrebări este nu. Cu toate acestea, el este în mod constant marcatorul numărul unu al ligii. Când este întrebat ce îl face atât de eficace, răspunsul său este că în vreme ce majoritatea jucătorilor patinează spre locul în care se află pucul, el tinde să patineze spre *locul în care se îndreaptă pucul.* În orice moment, capacitatea sa de a anticipa — de a evalua viteza pucului, direcţia acestuia, strategiile curente şi viteza fizică a jucătorilor din jurul său—îi permite să se plaseze în poziţia optimă pentru a înscrie.

Unul dintre cei mai buni finanţişti din lume este Sir John Templeton, decanul investiţiilor internaţionale, al cărui palmares din ultimii cincizeci de ani este neîntrecut. O sumă de 10 000 de dolari investită în Templeton Growth Fund la începuturile sale, în 1954, ar valora astăzi 2,2 milioane de dolari! Pentru a-l determina să lucreze personal cu portofoliul tău, trebuie să investeşti un minimum de 10 milioane de dolari cash; cel mai important client al său i-a încredinţat peste 1 miliard de dolari pentru a-i investi. Ce l-a făcut pe Templeton unul dintre cei mai mari consilieri financiari din toate timpurile? Când i-am adresat lui această întrebare, nu a ezitat nicio clipă. El a spus: „Capacitatea mea de a evalua *adevărata valoare* a unei investiţii." El a fost capabil să facă asta în ciuda capriciilor tendinţelor şi fluctuaţiilor pe termen scurt ale pieţei.

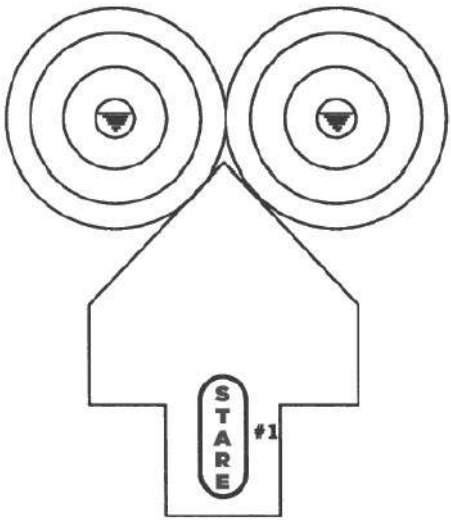
BOGĂŢIA ESTE REZULTATUL EVALUĂRILOR EFICACE

Alţi consilieri de top în materie de investiţii pe care i-am studiat şi modelat în ultimul an sunt Peter Lynch, Robert Prechter şi Warren Buffet. Buffet foloseşte o metaforă puternică, pe care a învăţat-o de la prietenul şi mentorul său Ben Graham, ca să-l ajute în evaluările sale financiare: „[Ca metaforă pentru a privi fluctuaţiile pieţei, imaginează-ţi-le pur şi simplu] ca provenind de la un ins remarcabil de serviabil, cu numele de Domnul Piaţă, care este partenerul tău în

afaceri private… Cotațiile domnului Piață sunt în multe feluri, [numai stabile nu]. De ce? Ei bine, din nefericitul motiv că bietul om are probleme emoționale incurabile. Uneori, el se simte euforic și noi putem vedea doar factorii favorabili care afectează afacerea, iar când se află în dispoziția aceasta, el spune un preț foarte ridicat de vânzare cumpărare deoarece se teme că te vei grăbi să-i iei întreaga sumă investită și să-l jefuiești de câștigurile iminente. Alteori, este deprimat și nu poate vedea altceva decât necazuri în viitor, atât pentru afacere cât și pentru lume. În acele ocazii, el va rosti un preț foarte scăzut deoarece se teme că îți vei arunca toată dobânda pe umerii lui… Dar asemenea Cenușăresei la bal, tu trebuie să asculți de un avertisment sau totul se va transforma în dovleci și șoricei. ***Dl. Piață se află acolo pentru a te servi, nu pentru a te îndruma***. Vei descoperi că banii săi, nu înțelepciunea sa, îți sunt utili. Dacă el apare într-o zi având o dispoziție deosebit de prostească, tu ai libertatea fie să-l ignori, fie să profiți de el, însă ar fi dezastruos dacă ai cădea sub influența lui. Într-adevăr, dacă nu ești sigur că îți înțelegi și îți poți aprecia afacerea mult mai bine decât Domnul Piață, nu ai ce căuta în joc."

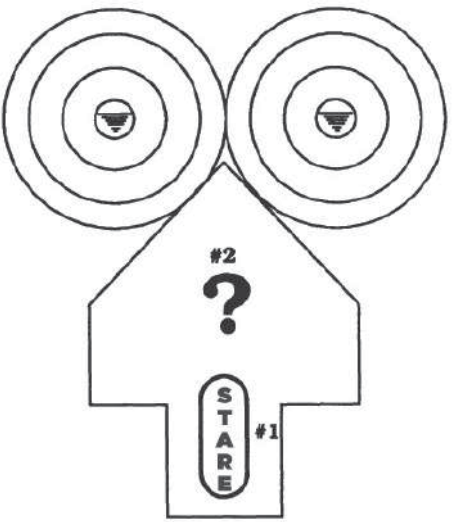
Evident, Buffet își evaluează deciziile de investiții destul de diferit față de cei care sunt extrem de îngrijorați atunci când piața se prăbușește sau euforici atunci când crește. Și, pentru că evaluează diferit, el produce un rezultat cu o calitate diferită. **Dacă cineva se descurcă mai bine decât noi în orice domeniu al vieții, asta este pur și simplu deoarece acesta are o manieră mai bună de a evalua ce înțeles au lucrurile și ce ar trebui să facă în legătură cu asta.** Noi nu trebuie să uităm niciodată că impactul evaluărilor noastre merge mult mai departe de hochei și finanțe. Felul în care evaluezi ceea ce vei mânca în fiecare noapte ar putea determina lungimea și calitatea vieții tale. Evaluările proaste despre cum să-ți crești copiii pot crea potențialul pentru o suferință de o viață. Eșecul de a înțelege procedurile de evaluare ale altcuiva poate distruge o relație frumoasă și iubitoare.

În cazul acesta, obiectivul este de a putea evalua toate lucrurile din viaţa ta într-un fel care să te îndrume în mod consistent să faci alegeri ce produc rezultatele pe care le doreşti. Provocarea este că rareori preluăm controlul a ceea ce pare a fi un proces complex. Dar eu am elaborat feluri de a simplifica acest lucru astfel încât să ajungem la cârmă şi să începem să ne cârmim propriile proceduri de evaluare şi prin urmare destinele. Iată o scurtă privire de ansamblu a celor cinci elemente ale evaluării, pe câteva dintre ele le cunoşti déjà, iar pe celelalte le vom aborda în capitolele următoare. Mai jos, vei găsi o ilustraţie cu o săgeată îndreptată spre două ţinte gemene. Această ilustraţie demonstrează felul în care funcţionează Sistemul nostru Principal de evaluare. Hai să analizăm cele cinci elemente unul câte unul şi, pe parcurs, să le adăugăm pe fiecare în ilustraţie.



1) Primul element care îţi afectează toate evaluările este starea mentală şi emoţională în care te găseşti în timp ce faci o evaluare. Există momente în viaţa ta în care cineva îţi poate spune ceva şi acel lucru te va face să plângi, în vreme ce, în alte momente, acelaşi comentariu te face să râzi. Care este diferenţa? Este posibil să fie pur şi simplu starea în care te afli. Atunci când te găseşti într-o stare de teamă, vulnerabilă, tropăitul paşilor în noapte de lângă fereastra ta

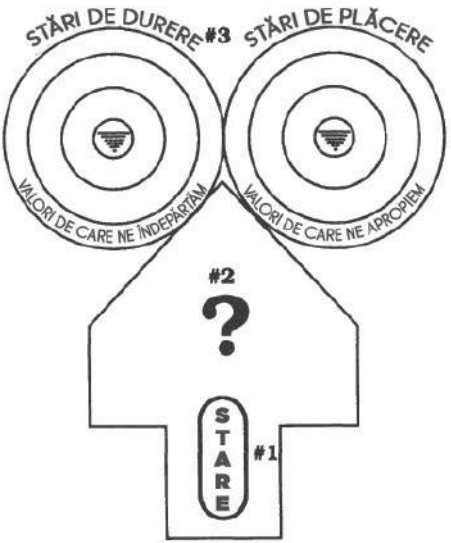
și scârțâitul unei uși care se deschide vor fi resimțite și vor însemna ceva total diferit decât dacă te-ai afla într-o stare de entuziasm sau de anticipare pozitivă. Reacția de a dârdâi sub așternuturi sau cea de a sări și de a fugi la ușă cu brațele deschise sunt rezultate ale *evaluărilor* pe care le faci cu referire la înțelesul acestor sunete. Așadar, una dintre cheile majore pentru a face evaluări superioare este aceea de a ne asigura că, atunci când luăm decizii despre înțelesul pe care îl au lucrurile și despre ce este de făcut, ne aflăm de fapt într-o dispoziție sufletească și emoțională plină de resurse și nu într-un regim de supraviețuire.



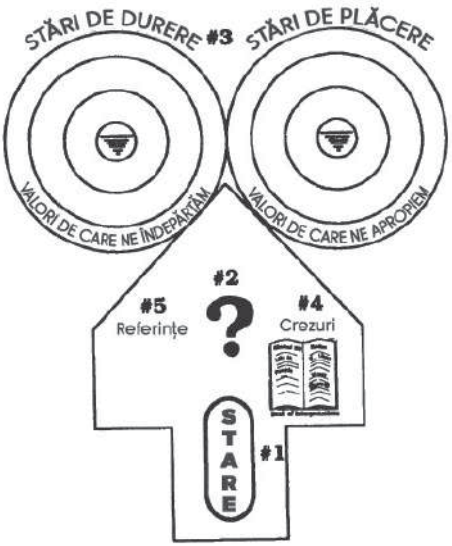
2) Cel de-al doilea element de construcție al Sistemului nostru Principal este cel al întrebărilor pe care le punem. Întrebările creează forma inițială a evaluărilor noastre. Ține minte: ca răspuns la orice lucru care se întâmplă în viața ta, creierul tău evaluează întrebând: „Ce se petrece? Ce înseamnă situația asta? Înseamnă durere sau plăcere? Ce pot să fac acum pentru a evita, reduce sau elimina durerea sau pentru a câștiga ceva plăcere?" Ce anume determină dacă inviți sau nu pe cineva la o întâlnire? Evaluările tale sunt profund afectate de întrebarea specifică pe care ți-o adresezi ție însuți în timp ce te gândești să abordezi această persoană. Dacă îți

adresezi o întrebare de felul: „Nu ar fi grozav dacă aș ajunge să cunosc această persoană?", ai șanse mari să te simți motivat să o abordezi. Totuși, dacă de obicei pui întrebări de felul „Dar dacă mă respinge? Dacă este jignită atunci când o abordez eu? Dacă sunt rănit?" atunci este evident că aceste întrebări te vor purta printr-un set de evaluări care au ca rezultat faptul că tu lași să-ți scape ocazia de a te conecta cu cineva de care ești cu adevărat interesat.

Lucrurile care determină genul de mâncare pe care o vei pune pe farfuria ta la cină depind de asemenea de întrebările pe care le pui. Dacă atunci când te uiți la mâncare îți pui în mod constant întrebarea „Ce aș putea să mănânc repede și ar putea să-mi dea un val imediat de forță?", mâncărurile pe care ai putea să le alegi vor tinde să fie alimente foarte procesate și care pot fi preparate rapid — în termeni obișnuiți, mâncare *junk*. Dacă în loc de asta ai întreba: "Ce aș putea să mănânc acum care să mă hrănească?" există șanse mai mari să alegi din grupuri de alimente cum ar fi fructele, sucurile, legumele și salatele. Diferența dintre a mânca în mod regulat un baton de Snickers și a servi un pahar de suc proaspăt stors va determina calitatea corpului tău fizic, iar aceasta a reieșit din felul în care ai evaluat. Întrebările tale obișnuite joacă un rol major în acest proces.



3) Cel de-al treilea element care îți afectează evaluările este ierarhia ta de **valori**. De-a lungul vieților noastre, fiecare dintre noi a învățat să valorizeze anumite emoții mai mult decât pe celelalte. Cu toții vrem să ne simțim bine, adică să simțim plăcere și să evităm să ne simțim prost, adică să simțim durere. Dar experiența noastră de viață ne-a învățat pe fiecare dintre noi un sistem unic de codificare pentru ceea ce înseamnă durere și ceea ce înseamnă plăcere. Acesta poate fi găsit în sistemul de ghidare al valorilor noastre. Spre exemplu, o persoană ar fi putut învăța să asocieze plăcerea cu ideea de a se simți în siguranță, în vreme ce altcineva ar fi putut să asocieze *durere* aceleiași idei deoarece obsesia familiei sale pentru siguranță l-a făcut să nu simtă niciodată un sentiment de libertate. Unele persoane încearcă să reușească, dar cu toate astea, în același timp încearcă să evite respingerea cu orice preț. Înțelegi felul în care conflictul dintre aceste valori poate să facă o persoană să se simtă frustrată sau paralizată?

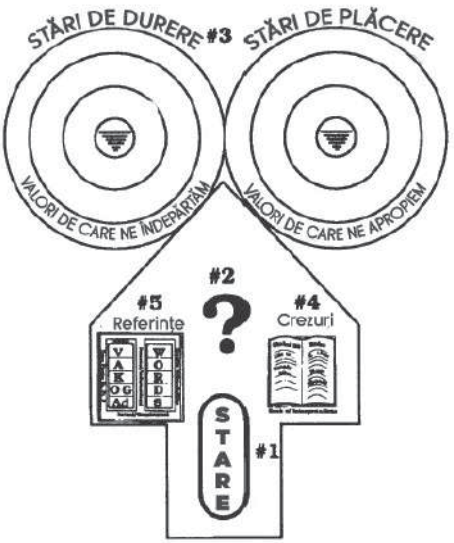


Valorile pe care tu le selectezi vor modela fiecare decizie pe care o iei în viața ta. Există două tipuri de valori despre care vei învăța în capitolul următor. În primul rând sunt stările emoționale de

plăcere, de care încercăm tot timpul **să ne apropiem** — valori cum ar fi iubirea, bucuria, compasiunea şi entuziasmul. În al doilea rând sunt stările emoţionale de durere, pe care încercăm **să le evităm sau de care ne distanţăm** — cum ar fi umilinţa, frustrarea, depresia şi furia. Dinamica creată de aceste două ţinte va determina direcţia vieţii noastre.

4) Cel de-al patrulea element care alcătuieşte Sistemul tău Principal este cel al **crezurilor. Crezurile** noastre **globale** ne oferă un sentiment de certitudine referitor la cum să ne simţim şi la ce să ne aşteptăm de la noi înşine, de la viaţă şi de la oameni; **regulile** noastre sunt credinţele pe care le avem despre ce trebuie să se petreacă pentru ca noi să simţim că valorile noastre au fost satisfăcute. Spre exemplu, unele persoane spun: „*Dacă* mă iubeşti, *atunci* nu vei ridica niciodată vocea." Această regulă o va face pe această persoană să evalueze o voce ridicată ca pe o dovadă că nu există iubire în relaţie. Este posibil ca acest lucru să fie neîntemeiat în realitate, însă regula va domina evaluarea şi, prin urmare, va domina şi percepţiile şi experienţa acelei persoane cu privire la ceea ce este adevărat. Alte reguli restrictive de acest fel ar putea să fie idei precum „*Dacă* ai succes, *atunci* câştigi milioane de dolari" sau „*Dacă* eşti un părinte bun, *atunci* nu ai niciodată vreun conflict cu copiii tăi."

Crezurile noastre globale ne determină aşteptările şi controlează adeseori chiar şi lucrurile pe care suntem dispuşi să le evaluăm în primul rând. Împreună, forţa acestor credinţe determină când ne oferim nouă înşine un sentiment de durere sau de plăcere, iar acestea sunt un element central în fiecare evaluare pe care o vom face vreodată.



5) Cel de-al cincilea element al Sistemului tău Principal este amalgamul de **experienţe de referinţă** pe care le poţi accesa din uriașul dulap cu dosare pe care îl numești creier. Ai stocat în acesta tot ceea ce ai simţit vreodată în viaţa ta — şi, de altfel, tot ceea ce ţi-ai imaginat vreodată. Aceste referinţe alcătuiesc materia brută pe care o utilizăm pentru a ne construi crezurie şi pentru a ne călăuzi deciziile. Pentru a hotărî ce înseamnă un lucru pentru noi, trebuie să comparăm acel lucru cu ceva; spre exemplu, această situaţie este bună sau rea? Gândeşte-te la exemplul cu tenisul de mai devreme din acest capitol: este bun sau rău prin comparaţie cu ce? Este bun comparativ cu ceea ce prietenii tăi fac sau au? Este rău prin comparaţie cu cea mai proastă situaţie de care ai auzit vreodată? Ai nenumărate referinţe pe care le poţi utiliza în luarea oricărei decizii. Referinţele pe care le vei alege vor determina înţelesul pe care îl găseşti în orice experienţă, felul în care te simţi în legătură cu asta şi, într-o anumită măsură, ceea ce vei face.

Fără îndoială, referinţele ne modelează crezurile şi valorile. Poţi vedea felul în care lucrurile s-ar deosebi, spre exemplu, dacă ai creşte într-un mediu în care ai simţi că se profită de tine în mod

constant, spre deosebire de a creşte simţind că eşti iubit necondiţionat? Cum ar putea asta să-ţi coloreze crezurile sau valorile, felul în care priveşti viaţa sau oamenii sau oportunităţile?

Dacă, spre exemplu, ai învăţat paraşutism când aveai şaisprezece ani, ai putea să dezvolţi valori diferite despre ideea de aventură faţă de cineva care a fost respins de fiecare dată când a încercat o aptitudine, un concept sau o idee nouă. Adeseori, maeştrii sunt oamenii care au pur şi simplu mai multe referinţe decât ai tu despre ceea ce te conduce spre succes sau spre frustrare, în orice situaţie dată. Evident, după patruzeci de ani de investiţii, John Templeton are mai multe referinţe care să-l ajute să decidă în ce constă o investiţie excelentă faţă de cineva care îşi pregăteşte primul contract.

Referinţele suplimentare ne oferă potenţialul pentru măiestrie. Cu toate acestea, indiferent de experienţa noastră sau de lipsa acesteia, dispunem de nenumărate feluri de a ne organiza referinţele în crezuri şi reguli care fie ne dau putere, fie ne privează de aceasta. Noi doi avem în fiecare zi oportunitatea de a îngloba referinţe noi care ne pot ajuta să ne consolidăm crezurile, să ne rafinăm valorile, să punem întrebări noi, să accesăm stările care ne propulsează în direcţia în care vrem să mergem şi să ne modelăm cu adevărat destinele pentru mai bine.

Oamenii sunt înţelepţi nu direct proporţional cu experienţa lor, ci cu capacitatea lor pentru experienţă.

— George Bernard Shaw

Cu câţiva ani în urmă am început să aud despre incredibilul succes al unui bărbat numit Dwayne Chapman în depistarea şi capturarea infractorilor care au evitat legea ani de zile. Cunoscut celor mai mulţi sub numele „Dog", el a devenit vestit drept cel mai bun vânător de recompense din ţară. Am fost fascinat şi am vrut să-l întâlnesc şi să descopăr ce îl face atât de eficace. Dog este o persoană profund spirituală care are ca obiectiv nu doar prinderea

infractorului, ci şi faptul de a-l ajuta să facă schimbări în viaţa sa. De unde venea această dorinţă? Venea din propria sa durere.

În tinereţe, Dog a făcut evaluări proaste despre cei pe care i-a ales ca prieteni. Din dorinţa sa de a aparţine unui grup, el s-a alăturat unei bande de motocicliști, *Devil's Disciples*. Într-o zi, în toiul unei tranzacţii cu droguri care a mers prost, un membru al bandei a împuşcat şi a rănit mortal un bărbat de la faţa locului. A urmat panica; membrii au fugit imediat. Deşi Dog nu comisese crima, în statul acela nu exista o diferenţă între complicele la o omucidere şi persoana care chiar apăsase pe trăgaci. El a ajuns să facă ani grei de puşcărie, lucrând într-un grup de oameni prinşi în lanţuri, în sistemul de închisori din Texas. Executarea pedepsei i-a provocat atât de multă durere, încât şi-a reevaluat întreaga filosofie de viaţă. El a început să-şi dea seama că valorile, credinţele şi regulile sale esenţiale au fost cele care i-au creat durerea. A început să-şi pună întrebări noi şi să se focalizeze pe experienţele sale din închisoare, adică pe referinţele sale, ca fiind efectul alegerilor pe care le făcuse cu filosofia sa de viaţă anterioară. Asta l-a adus în punctul în care a crezut că trebuie să-şi schimbe viaţa odată pentru totdeauna.

În anii de după ieşirea din închisoare, Dog a urmat câteva cariere colorate şi în cele din urmă s-a stabilizat pe întemeierea unei firme de investigaţii private. Când a fost adus în faţa unui judecător pentru a plăti restanţele pentru alocaţia alimentară (restanţe pe care nu a putut să le plătească în timp ce se afla la închisoare şi în perioada instabilă financiar care a urmat ieşirii sale din închisoare), judecătorul i-a oferit lui Dog şansa de a face bani în locul unei plăţi despre care ştia că nu avea să se materializeze vreodată. El i-a sugerat lui Dog să dea de urma unui violator care abuzase mai multe femei din zona Denverului. Judecătorul a sugerat ca Dog să folosească distincţiile pe care le-a obţinut în închisoare pentru a-l ajuta să descifreze ce ar putea să facă acest criminal şi unde ar putea să se ascundă. Deşi oficialii din poliţie încercaseră fără succes timp de un an să-l găsească pe acest violator, Dog l-a prins în decurs de trei zile!

Judecătorul a fost impresionat, ca să nu spunem mai mult. Acesta a fost începutul unei cariere strălucite, iar astăzi, 3000 de arestări mai târziu, Dog are unul dintre cele mai bune palmarese din țară, dacă nu chiar *cel* mai bun. El are o medie de peste 360 de arestări pe an — *practic, o arestare pe zi.* Care este cheia succesului său? Cu siguranță că evaluările pe care le face sunt un factor important. Dog intervievează rudele și persoanele apropiate de persoana pe care o caută și face elicitarea (obținere sau extragere în limbajul NLP) informației de care are nevoie într-o multitudine de feluri. El descoperă câteva dintre crezurile, valorile și regulile obișnuite ale bărbatului sau femeii pe care îl sau o urmărește. El înțelege acum referințele vieții lor, lucru care îi dă posibilitatea să gândească în *același fel* în care o fac aceștia și să le *anticipeze* mișcările cu o precizie ieșită din comun. El le înțelege Sistemele Principale, iar rezultatele lui vorbesc de la sine.

DOUĂ TIPURI DE SCHIMBARE

Dacă noi doi vrem să schimbăm ceva în viețile noastre, este vorba invariabil de unul din două lucruri: fie *felul în care simțim*, fie *comportamentele noastre*. Bineînțeles că putem învăța cum să ne schimbăm emoțiile sau sentimentele în cadrul unui context. Spre exemplu, dacă simți că îți este teamă să nu fii respins ca actor, eu te pot ajuta să te condiționezi pe tine însuți astfel încât să nu te mai simți temător. Sau putem face al doilea tip de schimbare: o **schimbare globală.** O metaforă pentru asta ar putea fi că dacă vrem să schimbăm felul în care computerul tău procesează date, eu pot schimba software-ul pe care îl folosești astfel încât, atunci când apeși tastele, ceea ce apare pe ecran să fie formatat diferit. Sau dacă vreau cu adevărat să fac o schimbare care nu va afecta doar tipul acesta de fișier, ci medii multiple, pot schimba sistemul de operare al computerului. Prin schimbarea Sistemului Principal, putem schimba felul în care tu vei interacționa într-o mulțime de circumstanțe.

Așa că, în loc să te condiționezi pur și simplu să ai sentimente diferite pentru respingere și să elimini comportamentele temătoare, poți adopta un nou crez global care spune: **„Eu sunt sursa tuturor emoțiilor mele. Nimeni și nimic în afară de mine nu poate schimba felul în care mă simt. Dacă mă surprind pe mine însumi reacționând la orice lucru, pot schimba asta într-o clipă."** Dacă adopți cu adevărat acest crez, nu intelectual, ci acolo unde îl simți din punct de vedere emoțional cu o siguranță absolută, poți să vezi felul în care aceasta ar elimina nu doar teama ta de respingere, ci și sentimentele tale de furie, frustrare sau inadecvare? Brusc, tu devii stăpânul sorții tale.

Sau ți-am putea schimba *valorile* și am stabili contribuția drept cea mai mare valoare a ta. După aceea, nu ar mai conta dacă te-ar respinge cineva: vei dori în continuare să contribui și, prin contribuție constantă, ai vedea că nu mai ești respins de oameni. De asemenea, te-ai surprinde că ești străbătut de un sentiment de bucurie și de conexiune pe care este posibil să nu-l fi avut niciodată în alte domenii ale vieții tale. Sau putem schimba sentimentele tale condiționate față de fumat, determinându-te să muți sănătatea și vitalitatea spre vârful listei tale de valori. După ce aceasta devine cea mai mare prioritate a vieții tale, comportamentul fumatului va dispărea și, mai important, va putea fi înlocuit de alte comportamente care vor sprijini noua ta valoare a sănătății și a vitalității: să mănânci diferit, să respiri diferit și așa mai departe. Ambele tipuri de schimbări sunt valoroase.

Punctul central al celei de-a doua secțiuni a cărții este felul în care să creezi aceste schimbări globale, unde **o singură modificare într-unul dintre cele cinci elemente ale Sistemului Principal va afecta puternic felul în care gândești, simți și te comporți în mai multe domenii ale vieții simultan.** Dacă schimbi doar un singur element din Sistemul tău Principal, există anumite evaluări la care nici măcar nu te vei mai gândi apoi, anumite întrebări pe care nici măcar nu le vei mai pune, anumite credințe pe care computerul nici măcar nu le va accepta. Acest proces de creare a unei

schimbări globale poate să fie o forţă puternică pentru modelarea destinului.

Îndepărtează cauza şi efectul încetează.

— Miguel De Cervantes

Există o poveste pe care îmi place să o spun despre un ins care stă pe malul unui râu. Deodată, el vede pe cineva prins în curentul vijelios, izbit de pietrele tăioase şi îl aude strigând după ajutor. El sare în apă, îl trage pe bărbatul care se îneca în siguranţă, îi face resuscitare gură-la-gură, îi îngrijeşte rănile şi cere ajutor medical. În timp ce încă îşi recapătă suflul, el aude alte două strigăte venind dinspre râu. Din nou, sare în apă şi reuşeşte încă o salvare temerară, salvând de data aceasta două femei tinere. Înainte să apuce să se gândească, el aude alţi patru oameni strigând după ajutor.

Destul de curând bărbatul este extenuat, după ce a salvat victimă după victimă şi, cu toate acestea, ţipetele continuă. Ce bine ar fi fost dacă şi-ar fi făcut timp să meargă puţin în amonte, ar fi putut să-l găsească de la bun început pe cel care îi arunca pe toţi oamenii aceia în apă! Ar fi putut să evite tot efortul abordând mai degrabă cauza problemei, nu efectul acesteia. În mod similar, înţelegerea Sistemului Principal îţi permite să elimini cauza în loc să te epuizezi luptându-te cu efectele.

Unul dintre cele mai bune programe pe care le-am elaborat vreodată este seminarul meu de trei zile Întâlnire cu destinul. În loc de cei 2000 de participanţi obişnuiţi, eu limitez acest program la 200 de persoane. La Întâlnire cu destinul, noi lucrăm împreună pentru a ajuta fiecare persoană să înţeleagă felul exact în care este configurat Sistemul lor Principal. Această înţelegere transformă oamenii: ei înţeleg brusc *de ce* simt lucrurile pe care le simt şi *de ce* fac lucrurile pe care le fac. De asemenea, ei învaţă cum să schimbe practic orice lucru din vieţile lor. Cel mai important, după aceea, noi le cerem să detalieze felul în care trebuie să fie Sistemul lor Principal pentru ca ei să-şi atingă scopul suprem în viaţă. Cum se pot

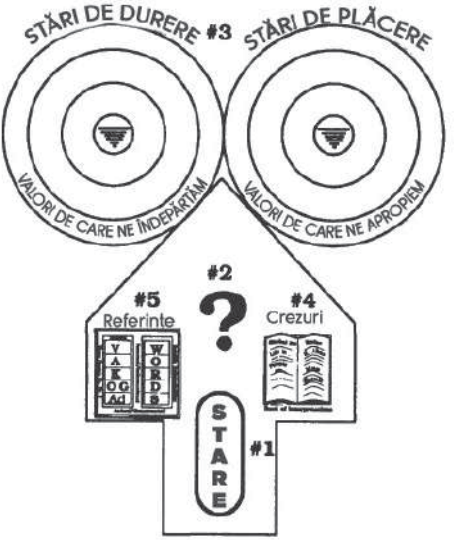
organiza pe ei înşişi astfel încât să fie mai degrabă atraşi fără efort în direcţia dorinţelor proprii decât să fie sfâşiaţi de un sentiment al valorilor, credinţelor sau regulilor contradictorii?

Câteva dintre cele mai importante întrebări pe care le punem în acest program sunt: „Care sunt valorile care mă controlează? Cum îmi dau seama când valorile mele sunt onorate — care sunt regulile mele?" La Întâlnire cu destinul nu au participat doar senatori şi membri ai Congresului S.U.A., manageri generali din Fortune 500 sau vedete de film, ci şi persoane din toate clasele sociale. Cu toţii avem în comun câteva provocări asemănătoare. Cum facem faţă dezamăgirii, frustrării, eşecului şi anumitor evenimente din mediul nostru pe care nu le putem controla indiferent cât de mult succes avem?

Emoţiile pe care le simţim şi acţiunile pe care le realizăm se bazează pe felul în care evaluăm lucrurile. Şi, cu toate acestea, cei mai mulţi dintre noi nu am configurat niciodată acest sistem de evaluare pentru noi înşine. Schimbările profunde de care oamenii au parte în acest program, în doar trei zile, sunt dincolo de cuvinte. Oamenii îşi schimbă literalmente felul în care gândesc şi ceea ce simt în legătură cu vieţile lor într-un interval de câteva clipe, deoarece ei iau controlul asupra acelei porţiuni din creierul lor care controlează felul în care simt viaţa. Schimbările ajung să fie emoţionale şi chiar fizice pe măsură ce creierul stabileşte priorităţi noi pentru ceea ce este cel mai important. Deşi această carte nu este un înlocuitor pentru Întâlnire cu destinul, vreau să pun la dispoziţie aceleaşi instrumente fundaţionale, pe care le folosim în acel program, pentru a fi utilizate imediat. Cu capitolele ce urmează, tu poţi produce aceleaşi tipuri de schimbări în viaţa ta începând de *acum*.

TESTEAZĂ CE AI ÎNVĂȚAT

Pentru a-ți stimula gândirea în privința felului în care funcționează Sistemul tău Principal, permite-mi să-ți pun câteva întrebări provocatoare ce ar trebui să-ți deschidă stăvilarele gândirii și să te ajute să identifici felul în care sunt utilizate porțiuni diferite ale sistemului tău în luarea deciziilor.



ÎNAINTE SĂ CITEȘTI MAI DEPARTE RĂSPUNDE LA URMĂTOARELE PATRU ÎNTREBĂRI:

1. Care este cea mai de preț amintire a ta?

2. Dacă ai putea să oprești foametea mondială astăzi ucigând o persoană nevinovată, ai face-o? De ce sau de ce nu?

3. Dacă ai lovi un Porsche roșu și l-ai zgâria și nu ar fi nimeni prin preajmă, ai lăsa un bilețel? De ce sau de ce nu?

4. Dacă ai putea câștiga 10 000 $ mâncând un castron plin cu gândaci vii, ai face asta? De ce sau de ce nu?

Acum, hai să analizăm felul în care ai răspuns la fiecare dintre aceste întrebări.

Uitându-te la diagrama Sistemului tău Principal, **pe care dintre cele cinci zone ale evaluării ai utilizat-o pentru a răspunde la prima întrebare?** Fără îndoială că ţi-ai pus o întrebare ţie însuţi pentru a începe să evaluezi — probabil că ai repetat întrebarea pe care am pus-o eu. Cu toate acestea, răspunsul a fost extras din rândul *referinţelor* tale, nu-i aşa? Ai ales din pleiada de experienţe pe care le-ai avut în viaţă şi în cele din urmă ai ales una ca fiind cea mai de preţ amintire a ta. Sau poate că nu ai reuşit să alegi una pentru că ai o *credinţă* care spune: „Toate experienţele vieţii sunt de preţ" sau „Alegerea uneia în detrimentul alteia va denigra o altă experienţă de viaţă." Acele crezuri te-ar împiedica să răspunzi la întrebare. Vezi tu, Sistemul nostru Principal de evaluare nu doar că determină ceea ce evaluăm şi cum evaluăm, ci chiar şi *ceea ce suntem dispuşi să evaluăm.*

Hai să analizăm cea de-a doua întrebare, una care este mai intensă şi pe care am citit-o în *Cartea întrebărilor*: **Dacă ai putea să opreşti foametea mondială astăzi, ucigând o persoană nevinovată, ai face asta?**

Atunci când le pun oamenilor această întrebare, primesc de obicei un set destul de intens de răspunsuri. Unii oameni spun: „Absolut," argumentul lor fiind că vieţile mai multora sunt mai importante ca viaţa unui individ. După cum văd ei, dacă o persoană ar fi dispusă să sufere şi asta ar face să înceteze toată suferinţa de pe pământ, scopul ar scuza mijloacele. Alţii sunt înspăimântaţi de acest gând. Ei cred că fiecare viaţă omenească este valoroasă. Asta se bazează de asemenea pe un set de *crezuri*, nu-i aşa? Alţii au un crez *global* conform căruia totul în viaţă este exact aşa cum ar trebui să fie şi că toţi aceşti oameni înfometaţi au parte de lecţii nepreţuite pentru următoarea lor încarnare. Iar unele persoane spun: „Da, aş face asta, dar mi-aş lua propria viaţă." Este interesant felul în care indivizii răspund cu reacţii atât de variate la aceeaşi întrebare,

în funcţie de care dintre cele cinci elemente de evaluare se folosesc şi de conţinutul pe care l-au înmagazinat.

Cum rămâne cu cea de-a treia întrebare: **Dacă ai lovi un Porsche roşu şi l-ai zgâria şi nu ar fi nimeni prin preajmă, ai lăsa un bileţel?** Câţiva oameni ar spune: „Absolut." De ce? Cea mai importantă *valoare* a lor este onestitatea. Alţi oameni spun: „Absolut," dar motivul pentru care ar face asta este că unul dintre lucrurile pe care aceştia le evită cel mai mult pe lume este vinovăţia. Faptul de a nu lăsa un bileţel i-ar face să se simtă vinovaţi şi asta este prea dureros. Alţii vor spune: „Eu nu aş lăsa un bileţel" şi atunci când ar fi întrebaţi de ce ei ar răspunde: „Ei bine, mie mi s-a întâmplat de câteva ori şi *mie* nu mi-a lăsat nimeni un bileţel." Aşadar, ei spun că au *referinţe* personale care i-au făcut să dezvolte crezul: „Poartă-te faţă de ceilalţi aşa cum s-au purtat şi ei cu tine."

Iată cea de-a patra întrebare: **Dacă ai putea câştiga 10 000 de dolari mâncând un castron plin cu gândaci vii, ai face-o? De ce sau de ce nu?** Invariabil, primesc foarte puţine răspunsuri afirmative. De ce? *Referinţele* celor mai mulţi oameni pentru gândaci — imaginile şi senzaţiile pe care le-au stocat în corpurile lor — sunt intens negative. Bineînţeles că gândacii nu sunt ceva ce ar vrea să-şi introducă în organism. Dar după aceea ridic miza: **Cât de mulţi dintre voi ar face asta pentru 100 000 de dolari?** Treptat, are loc o schimbare în încăpere, în timp ce oamenii care au răspuns înainte cu *nu* încep să-şi ridice mâinile. De ce ar face asta brusc pentru 100 000 de dolari? Ei bine, ce s-a întâmplat cu sistemul lor de evaluare? Două lucruri: în primul rând am pus o întrebare diferită schimbând un cuvânt, iar în al doilea, ei au credinţa că 100 000 de dolari ar putea să elimine multă durere din vieţile lor, poate o parte din durerea pe termen lung care ar fi mai dificil de abordat decât durerea pe termen scurt a gândacilor vii care le-ar aluneca pe gât.

Dar 1 milion de dolari? Dar 10 milioane de dolari? Brusc, majoritatea persoanelor din încăpere ridică mâna. Acestea cred că plăcerea pe termen lung pe care cele 10 milioane de dolari le-ar permite să şi-o ofere lor înşişi şi altora ar cântări mult mai mult

decât durerea pe termen scurt. Totuşi, câţiva oameni nu ar mânca gândaci vii indiferent de suma de bani. Când sunt întrebaţi de ce nu, ei spun lucruri de genul: „Nu aş putea să ucid niciodată o fiinţă vie" sau „Ce ţie nu-ţi place, altuia nu-i face." Alţii spun: „Eu omor gândaci mereu doar pentru că-mi stau în drum!" Un bărbat chiar a spus că el i-ar putea mânca uşor şi că ar face-o doar ca să se distreze, nu pentru bani! De ce? Motivul este că a crescut într-o ţară în care gândacii şi alte insecte sunt consideraţi o delicatesă. Fiecare om are referinţe diferite şi moduri diferite de a evalua lucrurile — interesant, nu-i aşa?

VINE O VREME CÂND...

În timp ce studiem aceste cinci elemente ale Sistemului Principal, există încă o temă pe care trebuie să o avem în vedere: este cu siguranţă posibil să supraevaluăm. Fiinţelor umane le place să analizeze lucrurile până în pânzele albe. Totuşi, există un punct în care trebuie să ne oprim din evaluat şi *să acţionăm*. Spre exemplu, unele persoane fac atât de multe evaluări încât până şi o decizie minoră se transformă într-o producţie majoră: poate că nu se pot determina pe ei înşişi să facă sport în mod regulat, ca parte a stilului lor de viaţă. De ce? Ei văd asta ca pe o producţie majoră. Felul în care „fărâmiţează" experienţa, felul în care o privesc, creează atât de mulţi paşi încât sunt intimidaţi.

Pentru a face sport, ei trebuie: 1) să se trezească; 2) să găsească un echipament sportiv în care să nu arate graşi; 3) să aleagă încălţămintea sport adecvată; 4) să împacheteze totul în ghiozdanul pentru sală; 5) *să se târască* până la sala de sport; 6) să găsească un loc de parcare; 7) să urce pe scări; 8) să se înregistreze; 9) să meargă la vestiare; 10) să îmbrace hainele de sală şi 11) să intre în sală, să ajungă la bicicleta staţionară şi să transpire din plin. Iar când au terminat, 12) trebuie să facă toate acestea în sens invers. Bineînţeles, aceiaşi oameni se pot determina *cu uşurinţă* pe ei înşişi să meargă la plajă. Sunt gata într-o clipită! Dacă îi întrebi de ce, ei îţi

vor spune: „Păi, ca să ajungi pe plajă, sari pur și simplu în mașină și pleci!" Ei nu se opresc să evalueze absolut fiecare etapă a drumului; ei îl văd ca pe un singur pas uriaș, evaluând doar dacă să meargă sau nu, nu și fiecare mic amănunt. Uneori, evaluarea prea multor detalii ne poate face să ne simțim supraîncărcați sau copleșiți. Astfel, unul dintre lucrurile pe care le vom învăța aici este să punem laolaltă mai mulți pași mărunți, într-o singură „halcă" mare — un pas uriaș, ai putea spune — care, atunci când este făcut, produce rezultatul pe care îl vrei.

În această secțiune vom analiza sistemul nostru de evaluare, îl vom asambla într-un fel care are sens, iar după aceea vom începe să-l folosim, în loc să deliberăm pe marginea lui. Pe măsură ce continui cu următoarele câteva capitole, dă-ți seama că tu ai o oportunitate de a crea asupra propriei persoane un efect de pârghie ce va produce schimbări despre care este posibil să nu fi crezut că sunt cu putință înainte.

Așa că hai să trecem direct la ce este important. Eu te voi îndruma să descoperi care este actualul tău sistem de evaluare și să îți configurezi un nou Sistem Principal care este în mod constant însuflețitor. Tu cunoști deja puterea stării și a întrebărilor, așa că hai să trecem la cel de al treilea domeniu al evaluărilor. Hai să ne uităm la…

NAC – SISTEMUL PRINCIPAL
Psihologia schimbării
CEI ȘASE PAȘI PRINCIPALI SPRE SCHIMBARE
I. HOTĂRĂȘTE CE VREI CU ADEVĂRAT ȘI CE TE ÎMPIEDICĂ SĂ OBȚII ACEL LUCRU ACUM
II. CREEAZĂ EFECT DE PÂRGHIE: ASOCIAZĂ O DURERE ENORMĂ CU FAPTUL DE A NU TE SCHIMBA ACUM ȘI O PLĂCERE ENORMĂ EXPERIENȚEI DE A TE SCHIMBA ACUM!
III. ÎNTRERUPE TIPARUL RESTRICTIV
IV. CREEAZĂ O ALTERNATIVĂ NOUĂ ȘI TONICĂ
V. CONDIȚIONEAZĂ NOUL TIPAR PÂNĂ DEVINE CONSTANT
VI. TESTEAZĂ-L
RAPORT
SCHIMBARE
STĂRI DE DURERE #3
STĂRI DE PLĂCERE
VALORI DE CARE NE ÎNGRIJIM
VALORI DE CARE NE ÎNGRIJIM
#1 STARE
#2
#4 Creieri
#5 Referințe
CELE CINCI ZONE DE INTERVENȚIE

15

VALORILE DE VIAȚĂ: BUSOLA TA PERSONALĂ

Nimic extraordinar nu a fost realizat vreodată de altcineva decât de aceia care au îndrăznit să creadă că ceva dinăuntrul lor era superior circumstanțelor.

— Bruce Barton

Curaj, determinare, perseverență, angajament… În timp ce Ross Perot conducea o ședință informativă tensionată, în Dallas, el a văzut acele calități reflectate pe fețele oamenilor pe care îi alesese cu grijă pentru o misiune de salvare extraordinară. În zilele de la începutul lui 1979, agitația maselor și isteria anti-americană ajungeau la o intensitate maximă în Iran și, cu doar câteva zile înainte, doi dintre directorii executivi ai lui Perot din Teheran fuseseră încarcerați în mod inexplicabil. Cauțiunea fusese stabilită la *13 milioane de dolari*.

Atunci când negocierile diplomatice la nivel înalt nu au reușit să obțină vreun rezultat, Perot a hotărât că există un singur fel de a-și elibera oamenii: era nevoie să o facă el însuși. Apelând la expertiza legendarului colonel de armată Arthur „Bull" Simons, care să conducă acest raid temerar, Perot a strâns o echipă de elită cu cei mai buni directori ai săi pentru a realiza evadarea din închisoare. Aceștia au fost selectați pentru că fuseseră cu toții în Teheran și aveau experiență militară. El și-a numit oamenii „Eagles*" pentru a

* *Vulturi* în limba engleză (n.red.)

simboliza „indivizi ambiţioşi care şi-au folosit iniţiativa, au executat sarcina şi au produs rezultate, nu scuze."

Recompensele aveau să fie mari dacă ar fi câştigat, dar riscurile erau încă şi mai mari: misiunea era complet neautorizată şi nu doar eşecul constituia o posibilitate, ci şi moartea. Ce l-a împins pe Ross Perot să-şi mobilizeze toate resursele, să îşi asume riscurile şi să sfideze sorţii? Evident, el este un om care trăieşte în concordanţă cu valorile sale. Curajul, loialitatea, iubirea, angajamentul şi determinarea sunt toate valori care îi conferă o capacitate excepţională de a-i păsa şi o legendară forţă a voinţei. Tocmai aceste valori constituiau forţa care l-a împins să-şi transforme compania, EDS (Electronic Data Systems Corporation) dintr-o investiţie de o mie de dolari într-o întreprindere care valora miliarde de dolari. El a ajuns în vârf datorită capacităţii sale de a evalua şi de a selecta oamenii potriviţi. El i-a ales pe baza unui cod strict de valori şi a ştiut că, având oamenii potriviţi, cei care menţineau standarde suficient de ridicate, tot ceea ce avea de făcut era să le dea misiunea pe care o aveau de îndeplinit şi să se dea la o parte din calea lor.

Acum urma testul suprem al oamenilor pe care îi alesese, în timp ce apela la ei să-şi mobilezeze cele mai bune resurse şi să salveze câţiva membri ai „familiei" corporatiste. Povestea misiunii lor şi provocările cărora le-au făcut faţă pot fi găsite în cartea *On Wings of Eagles* (*Pe aripile vulturilor*). Este suficient să spunem că, în ciuda unor obstacole fără egal, misiunea eroică de salvare a lui Perot a reuşit şi a adus acasă cel mai valoros capital: oamenii săi.

Caracterul unui om este zeitatea sa protectoare.

— Heracit

Valorile ne călăuzesc fiecare decizie şi, prin urmare, destinul. Cei care îşi cunosc valorile şi trăiesc în concordanţă cu ele devin liderii societăţii noastre. Aceştia sunt exemplificaţi drept indivizi remarcabili în toată naţiunea noastră, din sala consiliului de directori

până în sala de clasă. Spre exemplu, ai văzut filmul *Stand and Deliver**? Acesta spunea povestea profesorului noncomformist de matematică Jaime Escalante.

Ai fost tot atât de inspirat pe cât am fost eu de eforturile eroice pe care el le-a făcut pentru a le transmite elevilor săi pasiunea sa pentru învăţat? El i-a făcut să asocieze în sistemele lor nervoase, la cel mai profund nivel, un sentiment de mândrie pentru capacitatea lor de a stăpâni acele lucruri pe care alţii erau siguri că nu le vor putea învăţa niciodată. Exemplul său de angajament le-a tradus acestor tineri puterea valorilor. Ei au învăţat de la el disciplina, încrederea, importanţa echipei, flexibilitatea şi puterea hotărârii absolute.

El nu le-a vorbit acestor copii din cartier despre ce ar trebui să facă cu vieţile lor; el era o demonstraţie vie, o nouă definiţie a ceea ce era posibil. Nu doar că i-a motivat să treacă un test de încadrare la analiză matematică, într-un număr pe care toată lumea îl credea imposibil, ci i-a şi determinat să-şi schimbe crezurile despre cine sunt şi de ce sunt capabili dacă îşi iau în mod consecvent angajamentul să aibă aşteptări mai mari de la ei înşişi.

Dacă vrem cel mai profund nivel de împlinire în viaţă, îl putem obţine doar într-un singur fel şi acela este de a face ceea ce au făcut aceşti doi bărbaţi: să decidem referitor la ceea ce preţuim cel mai mult în viaţă, care sunt cele mai înalte valori ale noastre şi apoi să ne luăm angajamentul să trăim în concordanţă cu ele în absolut fiecare zi. Din nefericire, această acţiune este mult prea rară în societate. Mult prea des, oamenii nu au o idee clară despre ceea ce este important pentru ei. Ei sunt indecişi în orice problemă; lumea este o masă de gri pentru ei; aceştia nu iau niciodată atitudine pentru ceva sau pentru cineva.

Dacă nici mie, nici ţie nu ne este limpede ce este mai important în vieţile noastre — ce valori susţinem cu adevărat — atunci cum ne putem aştepta vreodată să punem bazele unui sentiment al

* *Lecţiile* (n.red.)

respectului de sine și cu atât mai puțin să avem capacitatea de a lua decizii eficace? Dacă te-ai aflat vreodată într-o situație în care ți-a fost dificil să iei o hotărâre despre ceva, motivul este acela că nu îți era clar ce apreciai cel mai mult în acea situație. **Trebuie să ne amintim că toate luările de decizii se reduc la clarificarea valorilor.**

Când știi ce este cel mai important pentru tine, luarea unei hotărâri este destul de simplă. Totuși, majoritatea oamenilor sunt în ceață în legătură cu ceea ce este cel mai important în viețile lor, iar în felul acesta luarea deciziilor devine o formă de tortură interioară. Asta nu este adevărat pentru cei care și-au definit clar cele mai înalte principii din viețile lor. Lui Ross Perot nu i-a fost greu să știe ce să facă. Valorile sale i-au *dictat* asta. Acestea au funcționat ca busola sa personală, călăuzindu-l printr-o situație înțesată de pericole. De curând, Escalante a părăsit sistemul școlar din Los Angeles în care a lucrat pentru a se muta în nordul Californiei. De ce? El nu mai putea să facă parte dintr-o organizație în care credea că nu există standarde pentru performanța unui profesor.

Cine sunt persoanele cele mai admirate și respectate în mod universal în cultura noastră? Nu sunt acelea care au o înțelegere solidă a propriilor valori, persoane care nu doar că își profesează standardele, dar și trăiesc după ele? Cu toții îi respectăm pe oamenii care iau atitudine pentru lucrurile în care cred, chiar dacă nu suntem de acord cu ideile lor despre ceea ce este bine și ceea ce este rău. Există putere în indivizii care trăiesc în mod congruent vieți în care filosofiile și acțiunile lor sunt una.

Cel mai frecvent, noi recunoaștem această stare unică a condiției umane ca pe un individ cu integritate. Cultural, acești oameni au apărut în numeroase forme, de la John Wayne și Ross Perot, la Bob Hope și Jerry Lewis, la Martin Sheen și Ralph Nader, la Norman Cousins și Walter Cronkite. Ideea centrală este că cei pe care îi percem drept congruenți în valorile lor au o capacitate enormă de a exercita o influență în interiorul culturii noastre.

Îți amintești de emisiunile nocturne de știri cu Walter Cronkite? Walter ne-a fost alături în toate zilele importante ale vieților noastre: în timpul tragediilor și triumfurilor, atunci când John F. Kennedy a fost asasinat și atunci când Neil Armstrong a păşit pentru prima dată pe lună. Walter făcea parte din familia noastră. Noi aveam în mod implicit încredere în el.

La începutul războiului din Vietnam, el l-a prezentat în maniera standard, având o perspectivă obiectivă a implicării noastre, dar după ce a vizitat Vietnamul, perspectiva sa asupra războiului s-a schimbat și valorile sale de integritate și onestitate pretindeau, în mod cinstit sau nu, ca el să-și comunice deziluzionarea. Indiferent dacă erai sau nu de acord cu el, este posibil ca impactul pe care l-a avut să fi fost una dintre ultimele picături care i-au făcut pe mulți dintre cei partea de mijloc a Americii să înceapă să pună războiul sub semnul întrebării pentru prima dată. Acum nu mai erau doar câțiva studenți radicali care protestau împotriva Vietnamului, ci „Unchiul Walt."

Conflictul din Vietnam a fost în realitate un conflict al valorilor în interiorul culturii noastre. Percepția oamenilor despre ceea ce era bine sau rău, despre ce putea să facă diferența, reprezenta bătălia purtată acasă, în timp ce băieții de pe front își riscau viețile, unii fără să știe de ce. O inconsistență a valorilor printre liderii noștri a fost una dintre cele mai mari surse de suferință în cultura noastră. Watergate-ul a rănit cu siguranță o mulțime de americani. Totuși, prin toate aceste dificultăți, țara noastră a continuat să se dezvolte și să se extindă pentru că există indivizi care ies continuu la lumină pentru a demonstra ce este posibil și care au așteptări mai mari de la noi — fie că este vorba de Bob Geldof, care focalizează atenția lumii asupra foametei din Africa, sau Ed Roberts, care mobilizează forțele politice necesare pentru a schimba calitatea vieții pentru cei cu dizabilități fizice.

De fiecare dată când se naște o valoare, existența capătă un înțeles nou; de fiecare dată când una moare, o parte din acel înțeles ne părăsește.

— Joseph Wood Krutch

Trebuie să ne dăm seama că direcţia vieţilor noastre este controlată de atracţia magnetică a propriilor noastre valori. Ele sunt forţa din faţa noastră, îndrumându-ne în mod constant să luăm decizii ce creează direcţia şi destinaţia ultimă a vieţilor noastre. Acest lucru este adevărat nu doar pentru noi ca indivizi, ci şi pentru companii, organizaţii şi naţiunea din care facem parte. Evident, valorile pe care Părinţii Fondatori le-au considerat cele mai mai importante au modelat destinul ţării noastre: valorile libertăţii, alegerea, egalitatea, sentimentul comunităţii, munca intensă, individualitatea, provocarea, competiţia, prosperitatea şi respectul pentru cei care au forţa să depăşească marile dificultăţi au sculptat constant experienţa vieţii americane şi astfel, destinele noastre comune. Aceste valori ne-au făcut să fim o ţară în expansiune neîntreruptă care inovează şi care oferă continuu o viziune a posibilităţii pentru oamenii din întreaga lume.

Oare un set diferit de valori naţionale şi culturale ne-ar fi modelat diferit ţara? Sigur că da! Dacă valoarea pe care străbunii noştri o considerau cea mai importantă ar fi fost stabilitatea? Sau conformitatea? Cum ar fi schimbat asta faţa măreţei noastre ţări? În China, spre exemplu, una dintre cele mai înalte valori din cultură este valoarea grupului versus cea a individului, ideea că nevoile individului trebuie să se subordoneze nevoilor grupului. Cum a modelat diferit acest aspect viaţa chinezilor faţă de cea a americanilor? Adevărul este că în chiar interiorul naţiunii noastre există schimbări constante care au loc printre valorile din cadrul culturii ca întreg. Deşi există anumite valori fundamentale, **evenimentele emoţionale semnificative pot crea transformări în indivizi şi, prin urmare, în companiile, organizaţiile şi ţările pe care ei le formează. Schimbările din Europa de Est sunt în mod clar cele**

mai profunde transformări ale valorilor care au avut loc în comunitatea internațională în timpul vieții noastre.

Ceea ce se întâmplă cu țările și cu indivizii se petrece de asemenea și cu companiile. IBM este un exemplu de corporație a cărei direcție și al cărei destin au fost stabilite de fondatorul său, Tom Watson. Cum? El a definit clar ce reprezintă firma, care va fi lucrul cel mai important pe care oamenii să îl simtă, indiferent de produsele, serviciile sau climatele financiare în care vor intra în viitor. El a condus „Big Blue" spre a deveni una dintre cele mai mari și mai de succes companii din lume.

Ce putem învăța din toate acestea? Atât în viețile noastre personale și profesionale, cât și pe frontul global, noi trebuie **să obținem claritate în legătură cu ceea ce este cel mai important în viețile noastre și să hotărâm că vom trăi în concordanță cu aceste valori, indiferent ce se întâmplă.** Această consecvență trebuie să se producă indiferent dacă mediul ne recompensează pentru că trăim conform standardelor noastre sau nu. Noi trebuie să trăim conform principiilor noastre chiar și atunci când „planurile noastre se fac praf", chiar dacă nimeni nu ne oferă sprijinul de care avem nevoie. **Singurul fel în care noi putem dobândi fericire pe termen lung este de a trăi în concordanță cu cele mai înalte idealuri ale noastre,** de a acționa în mod constant în acord cu ceea ce credem că este cu adevărat înțelesul vieții noastre.

Dar nu putem face asta dacă nu știm limpede care sunt valorile noastre! Aceasta este cea mai mare tragedie din viața celor mai mulți oameni: ***mulți oameni știu ce își doresc să aibă, dar nu au habar cine vor să fie.*** Dobândirea de „lucruri" nu te va împlini pur și simplu. Doar trăirea și înfăptuirea a ceea ce crezi tu că este „corect" îți va oferi acel sentiment de putere interioară pe care îl merităm cu toții.

Amintește-ți că valorile tale — indiferent care sunt acestea — sunt busola care te conduce spre destinul tău suprem. Acestea creează calea vieții tale, călăuzindu-te să iei anumite decizii și să înfăptuiești anumite acțiuni în mod constant. Utilizarea

neinteligentă a busolei tale interne are drept rezultat frustrarea, dezamăgirea, lipsa împlinirii și un sentiment sâcâitor că viața ar putea să fie mai mult doar dacă, cumva, *ceva* ar fi diferit. Pe de altă parte, există o putere incredibilă în trăirea propriilor tale valori: un sentiment al siguranței, o pace lăuntrică, o congruență totală pe care puțini oameni o trăiesc vreodată.

DACĂ NU ÎȚI CUNOȘTI ADEVĂRATELE VALORI, PREGĂTEȘTE-TE PENTRU DURERE

Singurul fel în care ne putem simți vreodată fericiți și împliniți pe termen lung este să trăim în concordanță cu adevăratele noastre valori. Dacă nu o facem, putem fi siguri că vom încerca o durere intensă. Foarte des, oamenii dezvoltă tipare obișnuite de comportament care îi frustrează sau care au potențialul de a-i distruge: fumatul, băutura, mâncatul în exces, abuzul de medicamente, tentativele de a-i controla sau domina pe ceilalți, statul cu orele la televizor și așa mai departe.

Care este adevărata problemă aici? Aceste comportamente sunt, în realitate, rezultatul frustrării, furiei și golului pe care oamenii le simt deoarece nu au un sentiment de împlinire în viețile lor. Ei încearcă să-și distragă singuri atenția de la acele sentimente goale, umplând golul cu un comportament ce produce o schimbare de stare pe termen scurt. Acest comportament devine un tipar, iar oamenii se concentrează adeseori pe schimbarea comportamentului în sine, în loc să abordeze cauza. Ei nu au pur și simplu o problemă cu băutura; ei au o problemă de *valori*. Singurul motiv pentru care beau este acela de a încerca să-și schimbe starea emoțională deoarece nu le place felul în care se simt în fiecare clipă. Ei nu știu ce este cel mai important pentru ei în viețile lor.

Consolarea este că, de fiecare dată când trăim după cele mai înalte standarde ale noastre, că oricând ne împlinim și satisfacem valorile, simțim o bucurie imensă. Nu avem nevoie de mâncarea sau

băutura excesivă. Nu avem nevoie să ne aducem pe noi înşine în stare de apatie, deoarece viaţa însăşi devine atât de incredibil de bogată fără aceste excese. A ne distrage nouă înşine atenţia de la asemenea înălţimi incredibile ar fi ca şi cum am lua somnifere în dimineaţa de Crăciun.

Ghiceşte în ce constă provocarea! Ca întotdeauna, noi eram deja adormiţi atunci când s-a format esenţa a ceea ce avea să ne modeleze viaţa. Noi eram copii care nu înţelegeau importanţa faptului de a avea un sentiment limpede al valorilor noastre sau adulţi care făceau faţă presiunilor vieţii, cu atenţia deja distrasă până în punctul în care nu puteam controla formarea propriilor valori. Trebuie să reiterez că **fiecare decizie este dirijată de aceste valori, *iar în majoritatea cazurilor, nu le-am configurat noi.***

Dacă ţi-aş cere să alcătuieşti o listă cu primele tale zece valori în viaţă, să le scrii în ordinea exactă a importanţei, aş fi gata să pariez că doar unul din 10 000 ar putea să o facă. (Şi acel procent de 0,01 a participat la seminarul meu Întâlnire cu destinul) Dar dacă nu cunoşti răspunsul la această întrebare, cum poţi lua vreo hotărâre clară? Cum poţi să faci alegeri despre care ştii că pe termen lung îţi vor satisface cele mai adânci nevoi emoţionale? Este dificil să loveşti o ţintă atunci când nu ştii care este aceasta! Cunoaşterea valorilor tale este importantă pentru a le putea trăi.

Oricând îţi este dificil să iei o decizie importantă, poţi să fii sigur că este urmarea lipsei de claritate în privinţa valorilor tale. Dacă ţi s-ar cere să-ţi muţi familia în celălalt capăt al ţării pentru un nou job? Dacă ai şti că există unele riscuri, dar salariul ar fi mai bun şi jobul ar fi mai interesant, ce ai face? Felul în care vei răspunde la această întrebare va depinde în întregime de ce contează cel mai mult pentru tine: dezvoltarea personală sau siguranţa? Aventura sau confortul?

Apropo, ce anume determină faptul că apreciezi aventura mai mult decât confortul? Valorile tale au venit dintr-un bagaj amestecat de experienţe, dintr-o condiţionare de o viaţă, prin pedepse şi

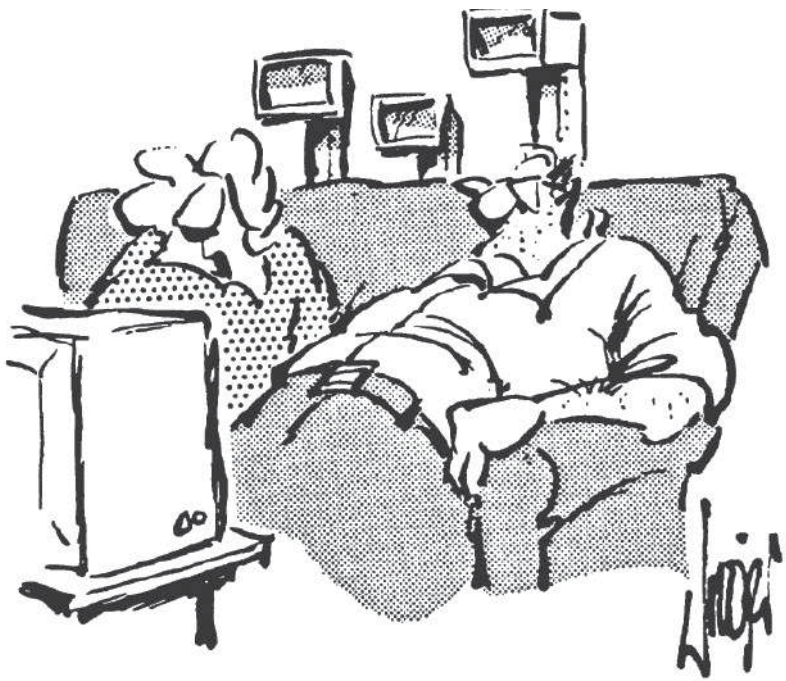
recompense. Părinții tăi te-au felicitat și sprijinit atunci când ai făcut lucruri conforme cu valorile lor și atunci când te-ai ciocnit de valorile lor ai fost pedepsit fizic, verbal sau prin durerea de a fi ignorat. Învățătorii tăi, la rândul lor, te-au încurajat și te-au aplaudat atunci când ai făcut lucruri care se aliniau cu valorile lor și au aplicat forme similare de pedeapsă atunci când ai încălcat cele mai profunde credințe susținute de ei. Acest ciclu a fost perpetuat de prietenii și angajatorii tăi. Tu ai modelat valorile eroilor tăi și poate că și câteva dintre cele ale antieroilor tăi, de asemenea.

Astăzi, noi factori economici intră în acțiune. Cum în majoritatea familiilor ambii părinți lucrează în afara casei, nu există un model tradițional, demn de urmat, pentru valori în interiorul căminului. Școlile, bisericile și, pe partea mai puțin plăcută, televizorul, au intervenit toate pentru a umple golul. Într-adevăr, televizorul este cel mai convenabil babysitter, o persoană obișnuită uitându-se acum la televizor șapte ore pe zi! Sugerez eu că structura familiei tradiționale este singurul fel de a crește copii care au valori puternice? Desigur că nu. Ceea ce sugerez eu este ca noi să îi învățăm pe copiii noștri filosofia noastră de viață fiind modele puternice și demne de urmat, cunoscându-ne valorile și trăind în concordanță cu ele.

CE SUNT VALORILE?

A prețui un lucru înseamnă a-i acorda importanță; orice lucru la care ții poate fi numit o „valoare." În acest capitol, mă refer în mod specific la valori de viață, acele lucruri care sunt cele mai importante pentru tine în viață. Pentru acest gen de valoare, există două tipuri: **scopuri** și **mijloace**. Dacă te întreb: „Ce prețuiești cel mai mult?" tu ai putea să răspunzi: „Iubirea, familia, banii…" Dintre acestea, iubirea este valoarea finală pe care o urmărești; cu alte cuvinte, starea emoțională pe care ți-o dorești. Dimpotrivă, familia și banii sunt doar valori mijloace. Cu alte cuvinte, ele sunt pur și simplu un mod prin care tu îți declanșezi stările emoționale pe care le dorești cu adevărat.

Dacă te-aș întreba: „Ce îți oferă familia?," tu ai putea spune: „Iubire, siguranță, fericire." Lucrurile pe care tu le prețuiești cu adevărat**, adică scopurile pe care le urmărești** sunt iubirea, siguranța și fericirea. În mod similar, referitor la bani, te-aș putea întreba: „Ce înseamnă banii cu adevărat pentru tine? Ce îți oferă?" Tu ai putea spune: „Libertate, impact, capacitatea de a contribui, un sentiment de siguranță." Din nou, vezi tu, banii sunt doar un mijloc pentru a atinge un set mult mai adânc de valori, un set de emoții pe care îți dorești să le trăiești în mod constant în viața ta.



"Am trimis copiii la culcare. Nu vreau ca ei să se uite la așa ceva."

Dificultatea în viață este că majorității oamenilor nu le este limpede diferența dintre valorile mijloace și valorile finale și, prin urmare, ei îndură multă suferință. **Foarte frecvent oamenii sunt prea ocupați urmărindu-și valorile mijloace, încât nu-și realizează adevărata dorință: valorile finale.** Valorile finale sunt cele

care te împlinesc, îți fac viața bogată și rodnică. Una dintre cele mai mari probleme pe care le văd este că oamenii continuă să stabilească obiective fără să știe ce prețuiesc cu adevărat în viață și, prin urmare, ei ajung să-și atingă scopurile și să-și spună: „Asta-i tot?"

Spre exemplu, să spunem că cele mai înalte valori ale unei femei sunt afecțiunea și contribuția, iar ea alege să devină avocată pentru că a întâlnit cândva un avocat care a impresionat-o cu adevărat, fiind cineva care putea să facă o diferență și să ajute oamenii prin munca sa. Pe măsură ce trece timpul, ea este prinsă în vârtejul practicării dreptului și aspiră să devină partener în firma ei. În timp ce urmărește această poziție, munca ei dobândește o orientare complet diferită. Ea începe să domine și să conducă firma și devine una dintre cele mai de succes femei pe care le cunoaște dar, cu toate acestea, se simte nefericită deoarecea nu mai are niciun contact cu clienții. Poziția ei a creat o relație diferită cu colegii săi și ea își petrece tot timpul în ședințe, stabilind protocolul și procedura. Și-a realizat scopul, dar și-**a ratat dorința de o viață.** Tu ai căzut vreodată în această capcană de a urmări mijloacele *ca și cum ele ar fi fost scopul pe care îl urmăreai?* Pentru a fi cu adevărat fericiți, noi trebuie să cunoaștem diferența și să ne asigurăm că urmărim scopul în sine.

VALORI DE CARE NE APROPIEM

Deși este absolut adevărat că noi doi suntem constant motivați să ne apropiem de stări emoționale plăcute, este de asemenea adevărat că prețuim unele emoții mai mult decât pe altele. Spre exemplu, care sunt stările emoționale pe care le prețuiești cel mai mult în viață? Care sunt emoțiile ce crezi că îți vor oferi cea mai mare plăcere? Iubirea sau succesul? Libertatea sau intimitatea? Aventura sau siguranța?

Eu numesc aceste stări plăcute, pe care le apreciem cel mai mult, valori **de care ne apropiem,** pentru că acestea sunt stările

emoţionale pentru obţinerea cărora vom face cel mai mult. Care sunt câteva dintre sentimentele cele mai importante şi pe care tu vrei să le trăieşti în viaţa ta în mod constant? Atunci când se adresează această întrebare la seminare, publicul meu răspunde invariabil prin cuvinte ca:

Iubire	**1.** _____
Succes	**2.** _____
Libertate	**3.** _____
Intimitate	**4.** _____
Siguranţă	**5.** _____
Aventură	**6.** _____
Putere	**7.** _____
Pasiune	**8.** _____
Confort	**9.** _____
Sănătate	**10.** _____

Este cu siguranţă adevărat că tu probabil preţuieşti toate aceste emoţii şi că este important pentru tine să le simţi. Dar nu ar fi corect să spunem că tu nu le preţuieşti pe toate în mod egal? **Evident, există câteva stări emoţionale pentru care vei face mai mult decât pentru altele.** În realitate, noi toţi avem o **ierarhie a valorilor.** Fiecare persoană care se raportează la această listă va vedea unele stări emoţionale ca fiind mai importante pentru ea decât celelalte. Ierarhia valorilor tale controlează felul în care iei hotărâri în fiecare moment. Unii oamenii apreciază confortul mai mult decât pasiunea, sau libertatea mai mult decât siguranţa, sau intimitatea mai mult decât succesul.

Ia o pauză chiar acum şi descoperă din această listă pe care dintre aceste valori le apreciezi mai mult. Rescrie pur şi simplu lista în ordinea importanţei, 1 fiind starea emoţională pe care o consideri cea mai importantă şi 10 fiind cea mai puţin importantă. Te rog să iei o pauză acum şi să listezi valorile, pe o foaie de hârtie, în ordinea importanţei.

Fii mai preocupat de caracterul tău decât de reputație deoarece caracterul tău este ceea ce ești cu adevărat, în vreme ce reputația ta este doar ceea ce cred ceilalți că ești.

— John Wooden

Aşadar, ce ai învăţat făcând această ierarhizare? Dacă aş sta lângă tine, probabil că ţi-aş putea oferi ceva feedback de calitate. Spre exemplu, aş şti foarte multe despre tine dacă valoarea ta numărul unu ar fi libertatea, urmată de pasiune, aventură şi putere. Ştiu că vei lua decizii diferite de ale unei persoane ale cărei valori de vârf sunt securitatea, confortul, intimitatea şi sănătatea. Crezi că o persoană a cărei valoare principală este aventura ia decizii în acelaşi fel ca o persoană a cărei valoare principală este siguranţa? Crezi că aceste persoane ar conduce acelaşi tip de maşină? Ar face acelaşi fel de vacanţe? Ar căuta aceeaşi profesie? Nici pe departe.

Nu uita, oricare ar fi valorile tale, ele îţi afectează direcţia vieţii. Noi am învăţat cu toţii din experienţa noastră de viaţă că anumite emoţii ne oferă mai multă plăcere decât altele. Spre exemplu, unele persoane au învăţat că modul de a obţine cele mai plăcute emoţii în viaţă este de a avea un sentiment al controlului, aşa că îl urmăresc cu o vigoare incredibilă. Acesta devine punctul central dominant al acţiunilor lor: acesta determină cu cine vor avea relaţii, ce vor face în cadrul acestor relaţii şi cum vor trăi. De asemenea, acesta îi face, după cum iţi poţi imagina, să se simtă destul de nelalocul lor în orice mediu în care nu comandă ei.

Dimpotrivă, unele persoane asociază durere ideii de control. Ceea ce vor acestea mai mult decât orice altceva este un sentiment al libertăţii şi aventurii. Prin urmare, ele iau decizii într-un mod complet diferit. Altele dobândesc acelaşi nivel al plăcerii printr-o emoţie diferită: contribuţia. Această valoare determină persoana respectivă să întrebe constant: „Ce pot să ofer? Cum pot să fac o diferenţă?" Asta le-ar trimite cu siguranţă într-o direcţie diferită faţă de o persoană care ar avea drept cea mai înaltă valoare controlul.

Din momentul în care știi care sunt valorile tale, poți înțelege limpede de ce te îndrepți în mod constant în direcțiile în care te îndrepți. De asemenea, dacă vezi ierarhia valorilor tale, poți vedea de ce întâmpini dificultăți în luarea deciziilor sau de ce ar putea să existe conflicte în viața ta. Spre exemplu, dacă valoarea numărul unu a unei persoane este libertatea, iar pe locul doi este intimitatea, aceste două valori incompatibile sunt așezate atât de aproape, încât această persoană va avea frecvent dificultăți.

Îmi amintesc de un bărbat pe care l-am îndrumat la un moment dat, care simțea constant acest du-te-vino. El căuta în mod consecvent autonomie, dar atunci când o obținea, se simțea singur și tânjea după intimitate. Apoi, în timp ce căuta intimitatea, el începea să se teamă că își va pierde libertatea, așa că sabota relația. O anumită relație era ba activă, ba inactivă în mod continuu, în timp ce el pendula între aceste două valori. După ce l-am ajutat să facă o schimbare simplă în ierarhia valorilor sale, relația și viața sa s-au schimbat instantaneu. Modificarea priorităților generează putere.

Cunoașterea propriilor valori te ajută să vezi mai clar de ce faci ceea ce faci și cum să trăiești mai consecvent, dar cunoașterea valorilor celorlalți este la fel de importantă. Ar putea să fie valoroasă cunoașterea valorilor unei persoane cu care ai o relație sau ale unei persoane cu care faci afaceri? Cunoașterea valorilor unei persoane îți oferă o înțelegere a busolei acesteia și îți dă posibilitatea să înțelegi felul în care ia decizii.

Cunoașterea propriei tale ierarhii este de asemenea absolut critică deoarece valorile tale de vârf sunt cele care îți vor aduce cea mai multă fericire. Bineînțeles, ceea ce vrei tu cu adevărat să faci este **să o configurezi astfel încât să-ți satisfaci toate valorile în fiecare zi.** Dacă nu o faci, vei încerca ceea ce pare a fi un sentiment inexplicabil de gol și nefericire.

Fiica mea, Jolie, trăiește o viață incredibil de bogată în care valorile sale cele mai importante sunt aproape de fiecare dată satisfăcute. Ea este de asemenea actriță, dansatoare și o cântăreață

minunată. La vârsta de șaisprezece ani, ea a dat o audiție pentru a lucra la Disneyland (un lucru despre care știa că îi va satisface valoarea de a fi împlinită, asa dacă se bucura de succes). În mod incredibil, ea a întrecut alte 700 de fete și a obținut un rol în fabuloasa paradă Electric Light a parcului de distracții.

Inițial, Jolie a fost extaziată. Noi, alături de prietenii ei, am fost cu toții foarte încântați și mândri de ea și veneam deseori cu mașina în weekenduri pentru a o vedea interpretând. Cu toate acestea, programul ei era extrem de solicitant. Jolie trebuia să interpreteze în fiecare seară în cursul săptămânii și de asemenea în weekenduri, iar perioada de școală din vara aceea încă nu se încheiase. Așa că trebuia să vină cu mașina din San Diego în Orange County, în fiecare seară, la o oră de vârf în trafic, să repete și să interpreteze timp de câteva ore și apoi să conducă mașina înapoi spre casă, după miezul nopții, pentru a se putea trezi din nou devreme, în dimineața următoare, la timp pentru școală. După cum îți poți imagina, naveta zilnică și orarul prelungit au transformat curând experiența într-un chin groaznic, fără a mai pomeni de costumul extrem de greu pe care trebuia să-l poarte și care îi dădea dureri de spate.

Cu toate acestea, încă și mai rău din perspectiva lui Jolie era faptul că programul ei solicitant îi limita drastic viața personală și o împiedica să petreacă vreun moment cu familia și prietenii săi. Am început să observ cum rătăcea printr-o serie de stări emoționale lipsite de resurse. Plângea din aproape orice și începuse să se plângă de starea lucrurilor, în mod regulat. Asta nu-i stătea deloc în fire. Picătura care a umplut paharul a fost că toată familia se pregătea să meargă în Hawaii pentru programul nostru de Certificare de trei săptămâni — toată lumea în afară de Jolie, care trebuia să stea acasă pentru a putea continua să lucreze la Disneyland.

Într-o dimineață, ea a ajuns la capătul răbdării și a venit la mine plângând, nehotărâtă și confuză. Se simțea atât de frustrată, de nefericită și neîmplinită, cu toate că realizase ceva ce, cu doar șase luni mai devreme, păruse un obiectiv incredibil. Disneyland devenise dureros pentru ea. De ce? Deoarece devenise un obstacol pentru

capacitatea ei de a petrece timp cu toți cei pe care îi iubea cel mai mult. În plus, Jolie crezuse întotdeauna că timpul petrecut cu Certificarea, în care ea participa ca antrenor, o ajuta să se dezvolte mai mult decât aproape orice altceva din viața sa. Mulți dintre prietenii ei, de pe cuprinsul țării, luau parte la acest program în fiecare an și Disneyland-ul începea să i se pară frustrant deoarece, în realitate, ea nu avea deloc impresia că se extinde sau că se dezvoltă acolo. Ar fi suferit dacă se hotăra să vină cu noi la Certificare (pentru că nu voia să fie una dintre cei care abandonează) și ar fi suferit dacă continua să lucreze la Disneyland deoarece ar fi însemnat că ratează lucrurile care i se păreau atât de importante.

Am stat să vorbim împreună pentru a o putea ajuta să arunce o privire mai de aproape, pentru a stabili care sunt cele patru valori principale din viața ei. Acestea s-au dovedit a fi: 1) iubirea, 2) sănătatea și energia, 3) dezvoltarea și 4) realizarea. Apelând la valorile ei, știam că o pot ajuta să obțină claritatea de care avea nevoie pentru a lua decizia care să fie potrivită pentru ea. Așa că am întrebat-o: „Ce îți oferă munca la Disneyland? Ce este important în legătură cu faptul că lucrezi la Disneyland?" Ea mi-a spus că inițial a fost entuziasmată în legătură cu asta deoarece a văzut-o ca pe o ocazie de a-și face prieteni noi, de a dobândi recunoaștere pentru munca ei, de a se distra și de a simți un sentiment extraordinar de realizare.

Totuși, mi-a mărturisit că nu mai simțea prea multă împlinire în momentul acela deoarece nu mai avea impresia că s-ar dezvolta și știa că existau alte lucruri pe care ar fi putut să le facă care să-i accelereze mai repede cariera. Mi-a spus de asemenea: „Mă consum singură cu totul. Nu mă simt sănătoasă și îmi lipsește enorm faptul că nu sunt cu familia."

Apoi am întrebat-o: „Dacă ai face o schimbare în acest domeniu al vieții tale, ce ar însemna asta? Dacă ai părăsi Disneyland-ul, ai petrece timp acasă și apoi ai merge în Hawaii, ce ți-ar oferi asta?" Ea s-a luminat imediat. Zâmbind, a zis: „Păi, aș avea ocazia să fiu cu voi. Aș putea petrece timp cu prietenul meu. M-aș simți liberă din nou. M-aș putea odihni și aș începe să fac sport ca să-mi aduc corpul din

nou în formă. Mi-aș menține la școală o medie generală de 9. Aș putea găsi alte feluri de a mă dezvolta și de a mă împlini. Aș fi fericită!"

Răspunsul ei referitor la ce era de făcut se afla clar în fața ei. Sursa nefericirii ei era de asemenea limpede. Înainte să înceapă să lucreze la Disneyland, ea își satisfăcea cele trei valori principale: se simțea iubită, era foarte sănătoasă și în formă și avea impresia că se dezvoltă. Așa că a încercat să atingă următoarea valoare de pe lista ei: realizarea. Însă făcând asta, ea a creat un mediu în care realiza ceva, dar în care își rata cele trei valori principale.

Aceasta este o experiență foarte obișnuită. Noi toți trebuie să înțelegem că prima dată trebuie să realizăm cele mai înalte valori ale noastre — acestea sunt prioritatea noastră absolută. Și nu uita, există întotdeauna o cale de a ne realiza toate valorile în același timp și trebuie să ne asigurăm că nu ne vom mulțumi cu nimic mai puțin.

Mai exista încă un obstacol final în calea deciziei lui Jolie: ea asocia de asemenea suferință cu părăsirea Disneyland-ului. Unul dintre lucrurile pe care le evita cel mai mult în viață era abandonul. Cu siguranță că și eu contribuisem la această perspectivă din moment ce cred că cei care renunță când lucrurile devin dificile nu realizează vreodată ceva. Așa că ea vedea părăsirea muncii sale de la Disneyland ca pe un abandon. Eu am asigurat-o că luarea deciziei de a trăi congruent cu propriile tale valori nu înseamnă renunțare, iar consecvența prostească nu este o virtute. Eu aș fi prima persoană care ar asigura-o să continue dacă aș crede că ea renunță pur și simplu deoarece munca este prea grea. Dar lucrurile nu stăteau așa și i-am oferit oportunitatea de a transforma această tranziție într-un dar pentru altcineva.

Am zis: „Jolie, îți poți închipui cum te-ai simți dacă ai fi persoana clasată pe locul doi și deodată învingătorul ar renunța și acum ai avea șansa de lua parte la paradă? De ce nu oferi darul acela altcuiva?" Deoarece o parte din definiția iubirii a lui Jolie constă în

contribuție, acest lucru a accesat imediat cea mai importantă valoare a ei. Ea a încetat să mai asocieze durere cu acțiunea de a renunța, iar acum asocia plăcere deciziei sale.

Această lecție despre valori este una pe care nu a uitat-o niciodată și cel mai interesant lucru a fost că a găsit un nou mod de a-și satisface toate valorile, un mod care a început să o transporte mai precis în direcția scopurilor sale. Nu doar că a început să simtă mai multă destindere și fericire, dar la scurt timp după asta și-a găsit primul job într-o producție a teatrului San Diego Starlight.

LECȚII DESPRE DURERE

Așa cum există emoții pe care vrem să le încercăm pentru că sunt plăcute, acesta fiind motivul pentru care ne îndreptăm întotdeauna spre ele, noi avem de asemenea o listă cu emoțiile de care ne-am îndepărta cu orice preț. Foarte devreme în cariera mea, când tocmai începeam să-mi clădesc prima companie, am încercat o frustrare formidabilă din faptul că mă aflam în turneu și încercam, în același timp, să-mi conduc firma. La un moment dat, se părea că o persoană care mă reprezenta nu fusese complet cinstită. Când ai de-a face, așa cum am avut eu, cu sute de mii de oameni și literalmente cu mii de înțelegeri de afaceri, teoria probabilității spune că vor exista câțiva care vor încerca să profite de tine. Din păcate, aceștia sunt cei care au tendința să ne rămână în minte și nu sutele sau miile de relații de afaceri care ne-au depășit cu mult așteptările.

Ca o consecință a unei astfel de situații dureroase, am căutat un CEO nou, un om despre care credeam realmente că îmi poate conduce compania. Înarmat cu noul meu instrument de a face elicitarea valorilor cuiva, i-am întrebat pe toți potențialii candidați: „Ce este cel mai important pentru tine în viață?" Câțiva dintre ei au spus lucruri precum „succesul" sau „realizările" sau „să fiu cel mai bun." Dar un bărbat a folosit cuvântul magic. El a zis: „Onestitatea."

Nu l-am crezut pur și simplu pe cuvânt; l-am verificat, vorbind cu câteva persoane cu care lucrase. Acestea mi-au confirmat că era „extraordinar de cinstit" și că, în realitate, la răstimpuri el chiar lăsase la o parte propriile nevoi dacă existase vreo suspiciune privind integritatea. Mi-am zis: „Acesta este genul de om care vreau să mă reprezinte." Și a făcut o treabă bună. Totuși, curând a devenit evident că noi aveam nevoie de încă un asociat pentru a conduce cu adevărat afacerea mea care se extindea cu repeziciune: cineva care să aibă competențe suplimentare. CEO-ul meu a recomandat pe cineva despre care credea că i-ar putea deveni partener și împreună cu care putea să-mi conducă organizația. Asta mi s-a părut grozav.

L-am întâlnit pe acest bărbat, pe care îl voi numi dl. Smith (numele au fost schimbate pentru a-i proteja pe cei care nu sunt tocmai nevinovați) și el a făcut o prezentare fabuloasă, demonstrându-mi cum ar putea să-și folosească toate aptitudinile pe care le dezvoltase de-a lungul anilor pentru a-mi aduce compania la nivelul următor. El îmi putea elibera o parte din timp și îmi dădea posibilitatea să fac seminare și mai mari și să influențez și mai mulți oameni fără să fie nevoie să stau tot timpul pe drumuri. La momentul acela, îmi petreceam aproape 150 de zile pe an departe de casă, susținându-mi seminarele. În plus, el nu voia să fie plătit până nu obținea rezultate! Părea aproape prea bun pentru a fi adevărat. Am fost de acord cu aranjamentul. Dl. Smith și CEO-ul meu cel cinstit aveau să-mi administreze compania.

Un an și jumătate mai târziu m-am trezit și am descoperit că într-adevăr *fusese* prea bun ca să fie adevărat. Da, seminarele mele deveniseră mai mari, dar acum eram pe drumuri aproape 270 de zile pe an. Competența și impactul meu crescuseră, ajutasem mai mulți oameni decât oricând înainte, dar brusc am fost informat că ajunsesem îndatorat cu 758 000 de dolari, după ce oferisem mai mult decât în întreaga mea viață. Cum era asta cu putință? Ei bine, managementul este totul, atât în cadrul companiilor, cât și înăuntrul nostru. Și evident că eu nu aveam managerii adecvați.

Dar și mai rău, dl Smith își însușise peste un sfert de milion de dolari din fondurile noastre pe parcursul acestei perioade de optsprezece luni. El avea o casă nouă, o mașină nouă, iar eu presupusesem că le câștigase prin celelalte afaceri ale sale. Ei, urma să am parte de o ditamai surpriza! Dacă aș spune că am fost furios sau devastat de această experiență ar însemna că folosesc cu siguranță Vocabularul Transformațional pentru a diminua intensitatea sentimentelor mele. Metaforele pe care le-am folosit pe atunci erau de tipul „Mă simt înjunghiat în spate" și „A încercat să-mi omoare întâiul născut." Cum vă sună ca intensitate emoțională?

Cu toate acestea, ceea ce m-a lăsat perplex cel mai mult a fost felul în care CEO-ul meu cel cinstit putuse să stea cu mâinile-n sân și să nu mă avertizeze că se întâmpla asta. El era la curent cu ceea ce se întâmpla! Atunci am început să-mi dau seama că **oamenii nu caută doar plăcerea, ci se și îndepărtează în mod clar de durere.** CEO-ul meu cinstit încercase să-mi spună că era preocupat de partenerul său. El a venit la mine după ce cutreierasem drumurile timp de trei luni. În prima mea zi acasă, el m-a abordat pentru a-mi spune că își punea întrebări cu privire la integritatea d-lui Smith. Am devenit imediat îngrijorat și l-am întrebat de ce. El mi-a: „Când ne-am mutat în noile noastre birouri, el l-a ales pe cel mai mare." Asta era atât de meschin, încât am devenit extrem de furios și am zis: „Ascultă. Tu l-ai adus în firma aceasta, tu personal să te descurci cu el." Și am ieșit vijelios afară.

Ar fi trebuit să-mi dau seama în ziua aceea că îi oferisem acestui om durere atunci când el încerca să-mi ofere informație. În starea mea de epuizare și stres, nu am reușit să evaluez înțelesul mai profund a ceea ce se întâmpla. Și, ca și cum asta nu ar fi fost suficient de rău, CEO-ul meu cinstit m-a abordat din nou pentru a-mi oferi un feedback similar. Eu i-am spus că nu era întru totul cinstit spunându-mi mie în loc să-i spună domnului Smith. Am mers în biroul asociatului său și am zis: „El îmi spune o mulțime de lucruri despre tine. Rezolvați cumva chestiunea asta!" Îți poți imagina durerea pe care a îndurat-o de la domnul Smith?

Acum, în timp ce privesc înapoi la acea experienţă, pot să văd limpede de ce nu mi-a spus adevărul. Să-mi spună mie adevărul — că a adus în afacerea mea o persoană care a delapidat mai mult de un sfert de milion de dolari — i se părea că va fi mult mai dureros pe termen scurt decât să amâne pur şi simplu asta şi să încerce să găsească un alt fel de a-i face faţă în cele din urmă.

De fapt, dacă privesc înapoi la toate necazurile pe care le-am avut vreodată cu acest CEO, invariabil toate se reduc la situaţii în care el nu a făcut lucrurile pe care trebuia să le facă, pur şi simplu pentru că *voia să evite sentimentul confruntării.* Aceasta era durerea supremă pentru el. Aşa că deşi onestitatea era importantă pentru el, evitarea unei confruntări era şi mai importantă. Aşa că el pur şi simplu nu a comunicat cu mine şi a raţionalizat că ar fi fost cinstit pentru că, până la urmă, eu nu l-am întrebat dacă domnul Smith lua bani. Dacă aş fi făcut-o, el mi-ar fi spus.

Pe cât de furios m-a făcut situaţia aceasta şi pe cât de dureroasă a fost financiar şi emoţional, ea mi-a oferit una dintre cele mai valoroase lecţii din viaţa mea deoarece mi-a oferit una dintre ultimele piese din puzzle-ul înţelegerii comportamentului uman. Înţelegerea acestor forţe gemene ale durerii şi plăcerii m-a ajutat să mă influenţez pozitiv, cu un grad mai mare de precizie, nu doar pe mine însumi şi pe cei din familia mea ci şi persoane de peste tot din lume.

VALORI DE CARE NE DISTANŢĂM

Trebuie să ne amintim, aşadar, că de fiecare dată când luăm o hotărâre despre ce să facem, prima dată creierul nostru evaluează dacă este posibil ca acea acţiune să ne conducă fie spre stări plăcute, fie spre stări dureroase. Creierul tău jonglează cu sau îţi cântărește constant alternativele pentru a vedea care ar putea să fie impactul, pornind de la ierarhia valorilor tale. Spre exemplu, dacă te-aş invita să sărim cu paraşuta, iar emoţia numărul unu pe care încerci să o eviţi cu orice preţ este sentimentul fricii, este destul de evident că

nu vei acționa, nu-i așa? Pe de altă parte, dacă valoarea numărul unu pe care vrei să o eviți cu orice preț este sentimentul de respingere și tu crezi că este posibil ca eu să te resping dacă *nu mergi*, ai putea hotărî să sari dintr-un avion în ciuda fricii tale. **Nivelurile relative de durere pe care le asociem cu anumite emoții ne vor afecta toate deciziile.**

Care sunt unele dintre emoțiile pe care simți că este foarte important să le eviți în mod constant? De multe ori când le pun oamenilor această întrebare la seminare, ei prezintă o listă cum ar fi următoarea:

Respingere	**1.** _____
Furie	**2.** _____
Frustrare	**3.** _____
Singurătate	**4.** _____
Depresie	**5.** _____
Eșec	**6.** _____
Umilință	**7.** _____
Vinovăție	**8.** _____

Din nou, ar fi corect să spunem că toate aceste emoții sunt stări pe care ai vrea să eviți să le simți? Bineînțeles, deoarece sunt dureroase. Nu ar fi de asemenea adevărat dacă ai spune că, deși vrei să eviți să simți toate aceste emoții, unele sunt mai dureroase pentru tine decât celelalte? Că, în realitate, tu ai de asemenea și o ierarhie a valorilor de care te distanțezi? **Care este valoarea din listă în cazul căreia ai depune cel mai mare efort pentru a evita să o simți?** Respingerea, depresia, umilința? Răspunsul la această întrebare îți va determina comportamentul în aproape orice mediu.

Ia o pauză, înainte să trecem mai departe, și scrie această listă ordonând de la stările emoționale pentru care ai depune cel mai mare efort pentru a evita să le simți la cele pentru care ai depune cel mai mic efort pentru a evita să le simți.

Sper că putem clădi o universitate de care echipa noastră de fotbal să poată să fie mândră.

— Universitatea din Oklahoma

În timp ce te uiți la lista ta, ce îți spune ea? Dacă tu ai trecut în vârful listei tale că emoția pentru evitarea căreia ai depune cel mai mare efort este umilința, poți să vezi cum ai evita în mod constant să intri în orice situație în care ai putea să fii judecat cu asprime? Dacă singurătatea este emoția pe care vrei să o eviți cel mai mult, asta te-ar putea motiva să fii o persoană iubitoare, să comunici cu ceilalți și să încerci să le dăruiești în mod regulat, astfel încât ei vor vrea să fie cu tine și tu să fii înconjurat de o mulțime de prieteni recunoscători.

SURSA AUTO-SABOTAJULUI: CONFLICTELE DE VALORI

Acum, hai să privim dinamica creată de ierarhia valorilor tale. Dacă, spre exemplu, tu ai ales **succesul** drept cea mai importantă valoare dintre cele de care te apropii și **respingerea** drept cea mai importantă valoare de care te îndepărtezi, vezi vreo posibilă dificultate pe care această ierarhie să o poată crea în viața ta? Eu mă aflu aici pentru a-ți spune că o persoană care încearcă să atingă plăcerea succesului fără a încerca vreodată durerea respingerii nu va avea niciodată succes pe termen lung. De fapt, această persoană se va sabota pe sine înainte să aibă cu adevărat succes pe o scară majoră.

Cum pot să fac o asemenea afirmație? Amintește-ți de principiul de organizare de bază despre care am vorbit atât de frecvent aici: **Oamenii vor face mai multe pentru a evita durerea decât vor face pentru a dobândi plăcere.** Dacă într-adevăr urmează să reușești la cel mai înalt nivel în viață, nu trebuie să fii dispus să riști respingerea? Nu trebuie să fii dispus să o simți? Nu-i așa că chiar dacă ești o persoană onestă și sinceră și faci tot ce îți stă în putință

pentru ceilalți în fiecare zi, tot se vor găsi oameni care vor interpreta în mod eronat acțiunile tale și care te vor judeca fără ca măcar să te fi întâlnit? Indiferent că vrei să fii scriitor, cântăreț, orator sau om de afaceri, posibilitatea de a fi respins este omniprezentă. Cum creierul tău știe de la sine că pentru a reuși trebuie să riști respingerea și a hotărât deja că sentimentele de respingere sunt nivelurile supreme de durere, va lua hotărârea că plăcerea succesului nu merită prețul și te va face să îți sabotezi comportamentul înainte ca tu să ajungi măcar în această poziție!

De multe ori văd oameni care fac pași uriași înainte, doar pentru a se retrage în mod misterios, în ultima clipă. Sau vor spune sau vor face lucruri care sabotează însuși succesul personal, emoțional sau fizic pe care îl urmăresc. În mod invariabil, motivul este că au un conflict major de valori. În parte, creierul lor spune: „Dă-i bătaie!" în timp ce partea cealaltă spune: „Dacă faci asta, vei avea parte de prea multă durere." Așa că aceștia fac doi pași înainte și un pas înapoi.

În timpul anului electoral 1988, obișnuiam să numesc acest principiu „Sindromul Gary Hart." Iată un tip de treabă care chiar lăsa impresia că se preocupă cu pasiune de oameni și societate, dar ale cărui conflicte de valori se desfășurau sub ochii tuturor. Era Gary Hart un tip oribil? Mă îndoiesc. El era pur și simplu cineva ale cărui valori se aflau într-un conflict masiv. El a crescut într-o comunitate religioasă care l-a învățat că până și dansul reprezintă un păcat. Simultan, el era expus unor modele de urmat ca Warren Beatty. Aceste dorințe conflictuale au jucat în mod evident un rol în prăbușirea lui politică.

Crezi că o persoană pe atât de inteligentă pe cât părea să fie Gary Hart ar spune presei: „Dacă aveți întrebări despre mine, urmăriți-mă," și imediat după aceea ar fi mers să-și viziteze amanta? Evident, acesta era felul prin care creierul său scăpa de durerea de a se găsi într-o poziție în care trebuia să joace după reguli diferite de ale sale. Poți numi asta psihologie populară dacă vrei, dar oare nu are sens că dacă ești tras în două direcții diferite, nu vei reuși să-ți slujești ambii stăpâni? Ceva trebuie să cedeze. Noi vom face orice

este necesar, conștient sau inconștient, pentru a evita necesitatea de a trece prin cele mai intense niveluri personale de durere.

Am văzut cu toții persoane cunoscute publicului care au simțit suferința conflictelor de valori, dar în loc să fim critici, trebuie să înțelegem că fiecare dintre noi avem conflicte de valori în interiorul nostru. De ce? Repet, pur și simplu pentru că nu configurăm niciodată sistemul pentru noi înșine. Noi am permis mediului nostru să ne modeleze. Dar putem începe să schimbăm asta în acest moment. Cum? Făcând, pur și simplu, doi pași.

Pasul Unu este de a deveni conștient de valorile tale actuale, astfel încât să înțelegi de ce faci ceea ce faci. Care sunt stările emoționale de care te apropii și care sunt stările de care te îndepărtezi? Analizându-ți listele una lângă alta, vei putea să înțelegi forța care îți creează prezentul și viitorul.

Pasul Doi: Poți lua apoi decizii conștiente referitor la valorile după care vrei să trăiești, pentru a modela calitatea vieții și destinul pe care îl dorești și pe care îl meriți cu adevărat.

CUM SĂ-ȚI DESCOPERI VALORILE ACTUALE

Așa că hai să începem. Ai făcut câteva exemple de liste cu valori ierarhizând listele pe care ți le-am oferit eu. Ceea ce trebuie să faci de fapt este **să începi de la capăt cu propriile tale liste.** Tot ceea ce ai de făcut pentru a-ți descoperi valorile este să răspunzi la o singură întrebare simplă: **„Ce este cel mai important pentru mine în viață?"** Fă un brainstorming pentru a găsi răspunsul la această întrebare. Este liniștea sufletească? Impactul? Iubirea?

Acum aranjează-ți valorile în ordine, de la cele mai importante la cele mai puțin importante. Ia o pauză și fă asta acum…

CE ESTE CEL MAI IMPORTANT PENTRU MINE ÎN VIAȚĂ

Când am alcătuit prima dată lista mea cu valori de care mă apropiam, am scris următoarele lucruri, în ordinea în care se clasau:

VECHEA MEA LISTĂ CU VALORI DE CARE MĂ APROPIAM

Pasiune
Iubire
Libertate
Contribuție
A fi capabil
Dezvoltare
Realizare/Desăvârșire
Fericire
Distracție
Sănătate
Creativitate

În timp ce-mi priveam lista, am înţeles de ce făceam ceea ce făceam. Eram un individ atât de intens; după descrierile tuturor, eu aveam o abordare explozivă. Eu o vedeam drept **pasiunea** mea. **Iubirea** mea pentru familie şi prieteni şi dorinţa de a o împărtăşi în seminarele mele era clară. Dorinţa mea era aceea de a-i **elibera** pe oameni şi m-am gândit că dacă i-aş elibera pe cei din jurul meu şi **mi-aş aduce contribu**ţia pentru ei, m-aş simţi ca şi cum **aş fi capabil** să fac aproape orice. M-aş **dezvolta** şi aş **realiza** şi în cele din urmă m-aş **distra** şi aş fi **sănătos** şi **creativ**. Cunoaşterea listei mele de valori m-a ajutat să menţin cursul şi să trăiesc în mod consistent cu ceea ce era cel mai important pentru mine. Vreme de ani întregi am simţit un sentiment mai puternic al congruenţei în viaţa mea.

Dar curând urma să fac o altă distincţie ce avea să-mi transforme calitatea vieţii pentru totdeauna.

SCHIMBĂ-ȚI VALORILE ȘI ÎȚI SCHIMBI VIAȚA

După experienţa mea cu infamul domn Smith, am plecat în Fiji pentru a mă îndepărta de toate. Trebuia să mă echilibrez emoţional pe mine însumi, să obţin o imagine de ansamblu şi să clarific situaţia. Cel mai important, trebuia să hotărăsc ce aveam să fac şi cum aveam să redresez lucrurile. În prima noapte în care am stat acolo, înainte să merg la culcare, mi-am pus mie însumi o întrebare foarte importantă. În loc de „De ce mi s-au întâmplat mie toate acestea?", am început să pun o întrebare mai bună: „Care este sursa întregului comportament uman? Ce îi face pe oameni să facă ceea ce fac?"

Când m-am trezit în dimineaţa următoare, la ora 8, am simţit o frenezie de idei curgând prin mine. Mi-am luat jurnalul şi am început să scriu fără oprire, stând în cabana principală. Oamenii intrau şi ieşeau de-a lungul zilei în timp ce eu am scris nonstop de la 8 dimineaţa până la 6:30 după-amiază. Braţul mă durea, degetele îmi amorţiseră. Nu doar că gândeam şi scriam calm; ideile *explodau*

literalmente prin mine. Din acest râu de neoprit al ideilor, am elaborat Destiny Technologies și o porțiune semnificativă din știința Condiționării Neuro-Asociative. Cu toate acestea, când am revenit pentru a-mi analiza notițele nu am putut citi niciun cuvânt!

Dar ideile și sentimentele erau ancorate în mine. Am realizat imediat forța a ceea ce creasem: un program care putea să ajute oamenii să-și reproiecteze prioritățile de viață ale sistemului nervos, să redirecționeze la propriu procesul prin care iau toate deciziile despre felul în care să gândească, felul în care să simtă și despre ce au de făcut în aproape fiecare domeniu al vieții lor!

Am început să mă gândesc la ce s-ar întâmpla dacă, în loc ca doar să-i învăț pe oameni care sunt valorile lor și să le clarificăm, i-aș convinge efectiv să aleagă sau să redirecționeze ordinea și conținutul sistemului lor ierarhic de valori. Dacă aș lua o persoană a cărei valoare numărul unu este siguranța, iar valoarea cu numărul cincisprezece, aventura și *aș inversa ordinea* nu doar intelectual, ci astfel încât aventura ar deveni noua și cea mai importantă prioritate în sistemul său nervos? Ce fel de schimbare crezi că ar putea realiza asta în viața respectivei persoane? Una minoră sau una majoră?

Răspunsul este evident. Făcând asta, schimbi la propriu felul în care gândește, simte și se comportă o persoană în aproape fiecare domeniu al vieții sale. Eu nu-mi pot închipui o transformare mai profundă pe care să o poată face o ființă umană. În esență, aceasta ar fi tipul de schimbare care a fost descrisă de-a lungul istoriei: o transformare din Saul în Pavel, dacă vrei, în care lucrurile pe care o persoană le ura cel mai mult devin lucrurile pe care le iubea cel mai mult și invers.

Ar putea fi acest lucru realizat cu adevărat? Am hotărât că cea mai bună persoană pe care să testez asta eram, desigur, eu însumi. Am început să mă uit la lista mea cu valori. La început mi-am spus: „Valorile mele sunt grozave! Îmi plac valorile mele. Până la urmă, ăsta sunt eu." Dar a trebuit să îmi reamintesc continuu mie însumi că **noi nu suntem valorile noastre. Noi suntem mult *mai mult***

decât valorile noastre. Aceste valori nu erau rezultatul unor alegeri inteligente și ale unui plan global. Ceea ce realizasem până atunci era doar că descoperisem ce priorități fuseseră condiționate în viața mea și eu alesesem conștient să trăiesc în cadrul sistemului durerii și plăcerii care fusese programat în mine. Dar dacă aveam să-mi proiectez cu adevărat viața, dacă aveam să creez un set de valori care să modeleze destinul suprem pe care mi-l doream, care trebuiau să fie acestea?

Nu te-am făcut nici ceresc, nici pământesc,
Nici muritor, nici nemuritor,
Pentru ca având libertate de a alege și onoare,
Ca și cum ai fi propriul tău creator și plăsmuitor,
Te vei putea înfățișa în orice chip vei dori.
Vei avea puterea venită din judecata sufletului tău,
De a renaște printre formele superioare, care sunt divine.

— Discursul lui Dumnezeu către Adam în *Oratio De Dignitate Hominis* al lui Pico Della Mirandola

M-am simțit incredibil de inspirat pe măsură ce am început să-mi dau seama că în momentul acela urma să iau decizii care aveau să schimbe direcția vieții mele pentru totdeauna. Am început să privesc la valorile mele și să pun întrebarea: **„Care trebuie să fie valorile mele pentru a-mi crea destinul suprem, pentru a fi cea mai bună persoană cu putință, pentru a avea cel mai mare impact în timpul vieții?**

M-am gândit: „Valorile pe care le am chiar acum mă ajută," dar după aceea m-am gândit**: „Ce alte valori trebuie să adaug?"** Am început să-mi dau seama că unul dintre lucrurile care nu se găsea pe lista mea era *inteligența*. Eram cu siguranță o persoană inteligentă, dar nu făcusem din *a fi inteligent* o prioritate la fel de mare ca aceea de a fi pasionat. De fapt, în pasiunea mea făcusem câteva alegeri destul de stupide — inclusiv pe cea referitoare la cine avea să fie CEO-ul meu!

Am început să înțeleg că dacă nu fac din inteligență o prioritate conștientă a sistemului meu nervos (adică dacă nu învăț să aloc o clipă sau două în avans pentru a evalua conștient consecințele hotărârilor luate de mine), voi eșua de fiecare dată să-mi îndeplinesc cele mai adânci dorințe. Nu exista niciun dubiu că inteligența trebuia să fie plasată în fruntea listei mele. După aceea, am descoperit o serie suplimentară de valori pe care să le adaug și am hotărât unde trebuiau să fie așezate în ierarhia mea.

Apoi, am pus o întrebare pe care nu o mai pusesem niciodată înainte: **„Ce valori ar trebui să elimin din lista mea pentru a-mi împlini destinul suprem?"** Am început să-mi dau seama că din cauza focalizării mele constante asupra felului în care să fiu **liber**, eu ratam libertatea pe care o aveam deja. Mi-am dat seama că nu era posibil să fiu mai liber decât eram în clipa aceea. Poate că sentimentele mele ar fi fost diferite dacă aș fi trăit într-o țară în care opțiunile pe care le am aici nu există. Însă în cazul meu nu există niciun mod prin care să am mai multă libertate decât am astăzi. Așa că am hotărât să o scot din lista mea și să nu o mai transform într-un subiect. A fost uluitoare *libertatea* pe care am simțit-o eliminând libertatea de pe lista mea!

Mai departe, am început să evaluez fiecare valoare în mod individual, cu privire la meritele sale reale. Am început să întreb: **„Ce beneficiu obțin având această valoare pe această poziție în ierarhia mea?"** Am privit prima dată la pasiune și am întrebat: „Ce beneficiu obțin având pasiunea aici?" M-am gândit: „Îmi oferă motivație, entuziasm, energie și puterea de a-i influența pe oameni în feluri pozitive. Dă gust vieții mele."

După aceea, am pus o întrebare care m-a speriat cumva, o întrebare pe care nu o mai pusesem niciodată: *„Ce m-ar putea <u>costa</u> faptul că am pasiunea în vârful listei mele?"* În clipa aceea răspunsul a devenit evident. Tocmai revenisem de curând după susținerea unui seminar în Denver, unde pentru prima dată în ani de zile mă simțisem incredibil de rău. Sănătatea se găsise întotdeauna pe lista mea de valori; era importantă. Dar nu se afla prea aproape de vârful listei.

Apropo, dacă ai orice lucru trecut în lista ta de valori, tu crezi că acesta este important deoarece există sute de lucruri care s-ar fi putut găsi pe listă, dar nu sunt. Dar ideea mea de sănătate era să mănânc corect. Nu făceam sport şi cu siguranţă că nu aveam parte de suficientă odihnă. În cele din urmă, corpul meu ceda sub presiunea solicitărilor mele constante pentru energie nelimitată. Am început să-mi amintesc că în ziua aceea, atunci când mă simţisem de parcă nu aveam niciun pic de sănătate, mă forţasem pe mine însumi şi ţinusem seminarele în pofida tututor lucrurilor. Dar nu m-am simţit pasionat, nu m-am simţit iubitor, nu m-am simţit ca şi cum aş fi putut avea un impact. Am început să-mi dau seama că faptul de a avea pasiunea drept cea mai importantă valoare de pe lista mea avea să mă ducă la extenuare şi, prin urmare, avea potenţialul să mă coste tocmai destinul pe care-l urmăream.

În cele din urmă, am pus întrebarea finală: „În ce ordine trebuie să fie valorile mele pentru a-mi realiza destinul suprem?" Nu „Ce este important pentru mine?", ci „Care trebuie să fie acestea?" Pe măsură ce am început să realizez acest proces, lista mea a început să evolueze până când a arătat aşa:

NOUA MEA LISTĂ CU VALORI DE CARE MĂ APROPIAM

Ție, aceste schimbări ar putea să ți se pară subtile, dar ele erau profunde prin impactul lor emoțional asupra mea. Simpla creare a acestei noi liste cu priorități pentru viață a adus, în unele momente, o doză de teamă intensă și de conflict. Probabil că cea mai dificilă a fost schimbarea ordinii care exista între realizare și fericire. Dacă îți amintești, în lista mea anterioară trebuia să simt **pasiune, iubire, libertate, contribuție, capacitate, dezvoltare** și **împlinire,** iar să mă simt **fericit** reprezenta o prioritate mai mică. Am început să mă gândesc: „Ce s-ar întâmpla dacă aș face fericirea o prioritate? Ce s-ar întâmpla dacă aș face din asta o prioritate mai importantă decât reușita?"

Sincer să fiu, aceasta era o altă întrebare care îmi stârnea temeri. M-am gândit: „Dacă îmi este ușor să mă simt fericit, poate că îmi voi pierde motivația. Poate că nu voi mai vrea să realizez. Poate că nu voi mai vrea să am același impact. Poate că nu voi mai contribui la fel de mult pentru oameni." Până la urmă, mi-am legat identitatea de capacitatea de a face diferența cu înflăcărare. Mi-au trebuit aproape două ore pentru a lua hotărârea de a „merge până la capăt" și a decide să devin fericit. Cât de ridicol!

Dar după ce am lucrat cu zeci de mii de oameni în seminarul Întâlnire cu destinul, unde majoritatea participanților ar fi fost considerați persoane de succes, îți pot spune că aceasta este una dintre cele mai mari temeri pe care le au. În general, ei se tem că își vor pierde forța sau motivația dacă se simt de la bun început fericiți. Eu mă aflu aici pentru a-ți spune că ceea ce s-a întâmplat în viața mea a fost că, în loc să realizez pentru a fi fericit, am început să realizez fericit, iar diferența în calitatea vieții mele este atât de profundă, încât trece dincolo de descrieri verbale. Nu mi-am pierdut motivația — ba chiar din contră, m-am simțit atât de bine încât am vrut să fac și mai mult!

Când lista mea a fost încheiată, am simțit o emoție pe care nu-mi puteam aminti să o fi simțit vreodată înainte: un sentiment de calm. Am simțit un sentiment al siguranței pe care nu îl încercasem înainte, deoarece acum știam că fiecare parte din mine avea să fie trasă

în direcţia visurilor mele. Nu mai eram implicat într-o luptă unu la unu cu mine însumi. Pentru că nu mă mai forţam constant să obţin libertate, puteam obţine şi mai multă intimitate şi iubire — puteam să mă simt şi mai liber. Acum aveam să realizez lucruri fiind fericit. Aveam să fiu sănătos, energic şi inteligent. După hotărârea de a-mi schimba prioritățile vieţii, puteam să simt imediat schimbările în corpul meu fizic.

Am început de asemenea să înţeleg că existau anumite stări emoţionale pe care trebuia să evit să le perpetuez dacă aveam să reuşesc. Una dintre acestea era, evident, grija. M-am trezit chinuit emoţional şi fizic de dificultatea de a încerca să-mi dau seama cum aveam să-mi păstrez compania activă şi să menţin porţile deschise. Pe vremea aceea credeam că dacă îmi fac griji poate că voi fi mai motivat, dar ceea ce am descoperit a fost că *grija mă făcea mai lipsit de resurse.* Aşa că am hotărât că nu mai pot să-mi fac griji. Puteam să am o preocupare legitimă, dar mai important, mă puteam concentra pe realizarea acţiunilor ce aveau să facă lucrurile să meargă. Din moment ce am hotărât că îngrijorarea avea să-mi distrugă destinul, am început să evit să o simt cu orice preţ. Evident, aceasta a devenit o emoţie prea dureroasă pentru a mă lăsa în voia ei. Am început să construiesc o listă cu-lucruri-de-care-să-mă-distanţez.

Apoi am zburat înapoi în Statele Unite, după ce îmi proiectasem propriul destin. Şi ce surpriză îi aştepta pe prietenii şi asociaţii mei! În prima zi în care am revenit la birou, oamenii au început să mă abordeze pentru a întreba: „Ce s-a întâmplat cu tine? Pari atât de diferit! Arăţi atât de relaxat." Am început să-mi prezint toată tehnologia cea nouă deodată, fiecărui individ pe rând, până când mi-am dat seama, în cele din urmă, că trebuie să o iau, să o rafinez şi să o plasez într-un seminar. Aşa a luat naştere Întâlnire cu destinul.

Am scris această carte din dorinţa mea de a disemina tehnologia Destiny-NAC către cât mai mulţi oameni cu putinţă. Eu sper că tu o vei folosi acum. **Nu uita, noi putem plănui realmente cine vom deveni.**

Dați-mi frumusețe în sufletul interior;
fie ca omul exterior și cel interior să se afle în armonie.

— Socrate

Deci cum poți prelua acum controlul asupra acestui al treilea element din Sistemul tău Principal, cunoscut sub numele de valori? Fă următorii doi pași simpli:

Pasul 1. Descoperă care sunt valorile tale actuale și ordonează-le în ordinea importanței. Asta îți va oferi o idee despre ceea ce vrei să încerci cel mai mult, adică valorile de care te apropii — și ceea ce vrei să eviți cel mai mult în viața ta, adică valorile de care te distanțezi. Asta îți va oferi o înțelegere a motivelor pentru care faci ceea ce faci. Dacă vrei, îți va oferi de asemenea oportunitatea de a simți în mod constant mai multă plăcere în viața ta prin înțelegerea sistemului durere-plăcere care este deja încorporat în tine.

Pasul 2. Dacă ești dispus să iei taurul de coarne, ai o oportunitate de a-ți redirecționa destinul. **Pune-ți o întrebare nouă: „Care trebuie să fie valorile mele pentru a realiza destinul pe care mi-l doresc și pe care îl merit?" Creează o listă prin brainstorming. Pune-le în ordine. Vezi care sunt valorile de care te-ai putea debarasa și care sunt valorile pe care le-ai putea adăuga pentru a crea calitatea vieții pe care ți-o dorești cu adevărat.**

Este posibil să te întrebi: „Și până la urmă care naiba este destinul meu?" Dacă te împiedici de asta, întoarce-te la Capitolul 12. În acesta, eu te-am întrebat ce fel de persoană ar trebui să fii pentru a realiza tot ceea ce vrei. Pentru a fi acea persoană, care ar trebui să fie valorile tale? Ce valori ai avea nevoie să adaugi sau să elimini?

Spre exemplu, cum ar fi afectată capacitatea ta de a face față fricii, frustrării și respingerii, dacă ai hotărî să așezi curajul pe o poziție înaltă pe lista valorilor de care te apropii? Sau, care ar putea fi impactul acordării unei priorități mai mari ludicului? Ar putea să-ți dea posibilitatea să te distrezi mai mult în viață, poate să te bucuri

de toate experiențele pe măsură ce apar, să devii mai apropiat de copiii tăi și să fii mai mult decât un „furnizor" pentru ei?

Deci, ce ai realizat elaborându-ți noua ta listă cu valori? Nu e așa că e doar o grămadă de vorbe pe o bucată de hârtie? Răspunsul este da—dacă nu te *condiționezi* pe tine însuți să le folosești ca pe noua ta busolă. Dacă totuși faci asta, acestea devin fundamentul solid al fiecărei decizii pe care o vei lua. Este dificil să-ți ofer în această carte toată gama de instrumente de condiționare pe care le folosesc în seminare, dar permite-mi să-ți amintesc de puterea efectului de pârghie. Numeroase persoane care au participat la Întâlnire cu destinul își afișează valorile cu precădere la serviciu, acasă, *oriunde vor fi văzute de persoane care le vor pretinde să respecte acest standard nou, mai înalt.*

Așa că utilizează același tip de efect de pârghie pentru a-ți consolida angajamentul față de noile tale valori. Data viitoare când te surprinzi țipând la copii, poate că cineva care te iubește va trece pe lângă tine și îți va aminti: „Nu este compasiunea pe poziția numărul unu în lista ta?"

Eu ating viitorul; eu educ.

— Anonim

Este atât de satisfăcător să-i vezi pe oameni dobândind controlul asupra propriilor ierarhii de valori în Întâlnire cu destinul datorită contrastului uriaș dintre felul în care sunt vineri dimineață și persoana în care se transformă până duminică noaptea. În timp ce se produc transformările, are loc și magia. Îmi amintesc de un bărbat care a fost adus cu forța de soția sa în program și care nu voia să fie acolo. În timp ce am început să discutăm despre valori și despre posibilitatea de a face schimbări în domeniul acela, el a insistat: „Eu nu am nevoie să-mi schimb niciuna dintre valori." Apropo, valoarea lui numărul unu era libertatea! El evita să fie „forțat" să schimbe vreun lucru pe care nu voia să-l schimbe în viața sa; a devenit o chestiune de control pe măsură ce el refuza ferm să facă vreo schimbare.

În cele din urmă, i-am spus: „Eu știu că nu trebuie să faci vreo schimbare. Eu știu de asemenea că ești liber. Așa că sunt sigur că ești *liber* să adaugi câteva valori. Care ar fi cele câteva valori care, dacă le-ai adăuga, ți-ar fi utile pentru a crește calitatea vieții tale și, poate, chiar impactul destinului tău suprem?" După câteva clipe de gândire el a răspuns: „Ei bine, poate că *flexibilitatea* ar putea fi una bună de adăugat." Publicul a izbucnit în râs. „Asta este grozav", am zis eu. „Unde ai plasa flexibilitatea pe lista ta?" Noi am început de jos și am mers spre vârf și aceasta a sfârșit prin a ocupa numărul patru pe lista lui.

În momentul în care acest bărbat a hotărât că acela era într-adevăr locul potrivit pentru noua sa valoare, un alt participant — un chiropractician — care era așezat în spatele lui, s-a înviorat brusc: „Ați văzut asta?" Era atât de vizibil încât alte câteva persoane din încăpere au observat și ele. Fiziologia acestui bărbat a început literalmente să se schimbe sub ochii noștri. În timp ce adopta flexibilitatea în sistemul său de valori, toată postura sa a părut să se destindă și să devină mai relaxată. El s-a așezat în mod diferit pe scaun și părea să respire cu mult mai multă libertate. Până și expresia i s-a schimbat în timp ce mușchii feței sale și-au relaxat tensiunea. Având flexibilitatea ca o nouă prioritate, era evident că sistemul său nervos recepționase mesajul.

Apoi am întrebat: „Mai există alte valori pe care ai putea să vrei să le adaugi la lista ta?" Bărbatul s-a gândit pentru o clipă și a zis: „Poate … iertarea?" pe un ton interogator. Grupul a izbucnit din nou în râs. El era un om care începuse încărcat de ostilitate și tensiune și iată-l acum, făcând o întoarcere la 180 de grade. În vreme ce își dădea seama unde să așeze iertarea în ierarhia valorilor sale, era plăcut să vezi schimbările adiționale care aveau loc în expresia, respirația, mușchii faciali și gestica lui. Pe durata restului weekendului, oamenii erau uluiți de schimbările dramatice care fuseseră realizate prin două simple adăugiri la valorile sale. El le vorbea oamenilor cu mai multă blândețe în voce, fața lui părea să „se deschidă" cu mai multă expresivitate și părea realmente să creeze relații cu oamenii

așa cum nu o făcuse înainte. Acum, trei ani mai târziu, libertatea nici măcar nu se mai găsește pe lista sa, iar intimitatea dintre el și soția lui a crescut incomensurabil.

Suntem ceea ce facem în mod repetat.

— Aristotel

Viața are un fel de a ne pune la încercare angajamentul față de valorile noastre. Încercarea mea a venit în timp ce mă îmbarcam într-un avion… și ce să vezi, acolo se afla ilustrul domn Smith. Am simțit furia și animozitatea crescând în mine cu o intensitate pe care nu o mai încercasem de mai bine de doi ani, în primul rând pentru că nu îl mai văzusem. El s-a grăbit în avion și s-a așezat în spate. În timp ce mă așezam pe locul meu, știind că el se află în spate, întrebările au început să-mi gonească prin cap: Ce ar trebui să fac? Ar trebui să-l înfrunt? Ar trebui să merg pur și simplu până lângă el, să stau acolo și să îl fixez cu privirea și să-l fac să se zvârcolească? Nu sunt mândru de aceste întrebări, dar, din moment ce onestitatea este una dintre cele mai înalte valori ale mele, îți vorbesc sincer.

Totuși, într-o clipă, acțiunile mele au fost ghidate de valorile mele. De ce? Mi-am deschis agenda pentru a scrie ceva și acolo se aflau ierarhiile valorilor mele, așezate la începutul agendei. Sus era scris: „Cel mai important pentru mine în viață este să fiu **iubitor și cald.**" Hmmm. „Fii inteligent." Hmmmm. „Fii vesel. Fii sincer. Fii înflăcărat. Fii recunoscător. Distrează-te. Fă o diferență…" Ei bine, după cum îți poți închipui, starea mea s-a schimbat destul de radical. Evident că tiparul meu fusese spart. Un lucru care îmi amintea cine sunt și ce reprezint cu adevărat mă privea în ochi. A devenit evident ce aveam de făcut.

Când a aterizat avionul, m-am apropiat de el cu sinceritate și căldură și i-am spus că, deși nu apreciam și nu eram deloc de acord cu purtarea lui din trecut, am hotărât să nu mai păstrez un nivel feroce de ranchiună față de el și că, de fapt, îi doresc succes. Ultima amintire pe care o am este figura lui stupefiată în timp ce mă

întorceam și mă îndepărtam. Wow! Ce lovitură emoțională! Chiar și într-un mediu stresant, am trăit în conformitate cu ceea ce credeam că este corect. Nimic în viață nu poate egala împlinirea dată de faptul că știi că ai făcut ceea ce crezi cu adevărat că reprezintă ceea ce trebuie.

Oferă-ți darul de a pune stăpânire pe această forță care îți modelează destinul. Asigură-te că îți faci timp pentru a face exercițiile care îți pot clarifica prioritățile vieții.

Este posibil să ai valori și să nu simți că le trăiești? Poți avea un sistem grozav de valori care oferă o direcție magnifică vieții tale și, cu toate acestea, să te simți nefericit dacă nu înțelegi puterea pe care o au …

16

REGULILE: DACĂ NU EȘTI FERICIT, IATĂ DE CE!

Consideră-te pe tine însuți responsabil față de un standard mai ridicat decât orice se așteaptă oricine altcineva de la tine.

— Henry Ward Beecher

În timp ce scriu aceste cuvinte, privesc la adâncimea albastră a Pacificului, din camera mea din stațiunea Hyatt Regency Waikoloa de pe Big Island, Hawaii. Tocmai am urmărit ceva care nu se va mai întâmpla din nou în America de Nord până în anul 2017: o eclipsă totală de soare. Eu și Becky ne-am trezit în dimineața aceasta la 5:30 pentru a fi, împreună cu mii de alți vizitatori, martorii acestui rar eveniment astronomic.

În timp ce mulțimi de oameni se adunau la locul de observație, eu am început să mă distrez singur privind diversitatea de oameni care veniseră să ia parte la această ocazie: toată lumea, de la afaceriști importanți la familii care-și făceau vacanța, de la oameni de știință care cărau zeci de telescoape la excursioniști care își ridicaseră corturile în gropile de lavă peste noapte și copilași care știau că acesta este un eveniment incitant doar pentru că așa le spuseseră părinții lor. Aici se găseau hoarde de oameni care veniseră cu avionul din toate colțurile lumii, la un preț de mii de dolari, doar pentru ocazia de a vedea ceva care avea să dureze în jur de patru minute!

Ce făceam noi aici? Voiam să stăm în umbră! Suntem o specie interesantă, nu-i aşa?

Până la 6:28 dimineaţă, drama începuse să se deruleze. Se simţea o neliniște în aer, nu doar anticiparea vederii eclipsei, ci şi teama de a nu fi dezamăgiţi. Pentru că în această dimineaţă unică norii începuseră să se adune şi să acopere cerul. Era interesant să vezi felul în care oamenii se confruntau cu posibilitatea ca aşteptările lor să nu fie satisfăcute. Ceea ce veniseră ei să vadă nu era doar simpla trecere scurtă a lunii prin faţa soarelui, ci o eclipsă totală de soare de patru minute — când umbra lunii ar fi blocat complet razele soarelui şi ne-ar fi învăluit în întuneric. Ei aveau până şi un nume pentru asta: **totalitate!**

Până la 7:10 dimineaţă, norii crescuseră şi deveneau mai mari cu fiecare clipă. Deodată, soarele a apărut printr-o spărtură din nori şi, pentru o clipă, am putut vedea cu toţii o eclipsă parţială. Mulţimea a salutat-o cu aplauze încântate, dar în curând norii s-au rostogolit înapoi, din ce în ce mai groşi, blocându-ne complet imaginea. Aproape de momentul totalităţii, adică de bezna totală, a devenit evident că nu vom putea să vedem luna acoperind soarele.

Brusc, mii de oameni au început să alerge spre un televizor cu ecran mare pe care îl ridicaseră unul dintre numeroasele echipaje de TV. Stăteam acolo, urmărind eclipsa la televiziunea naţională, la fel ca toţi ceilalţi oameni din lume! În clipele acelea am avut ocazia să observ o gamă nelimitată de emoţii omeneşti. Fiecare persoană a răspuns în conformitate cu **propriile sale reguli: propriile crezuri despre ceea ce trebuia să se întâmple pentru a se simţi bine în legătură cu această experienţă.**

Un bărbat din spatele meu a început să înjure, spunând: „Am cheltuit 4000 de dolari şi am călătorit până aici doar pentru a urmări aceste patru minute la *televizor?"* O femeie la doar câţiva paşi depărtare repeta întruna: „Nu-mi vine să cred că am ratat-o!" în timp ce fiica ei mică şi isteaţă îi amintea cu entuziasm: „Mamă dar se întâmplă chiar acum!" O altă femeie aflată chiar în dreapta mea a spus: „Nu-i aşa că e incredibil? Mă simt atât de norocoasă să fiu aici!"

Apoi s-a întâmplat ceva dramatic. În timp ce vedeam la TV cum dispare ultima frântură de lumină în spatele lunii, în clipa aceea am fost înghițiți de beznă. Era complet diferită de căderea serii, când cerul se întunecă treptat. Aceasta era o beznă imediată și totală! Inițial s-a auzit un vuiet în mulțime, dar după aceea liniștea s-a lăsat asupra noastră. Păsările au zburat în copaci și au rămas tăcute. Era un moment realmente uimitor. Apoi s-a întâmplat ceva isteric. În timp ce oamenii stăteau în întuneric, uitându-se la eclipsă pe ecranul televizorului, câțiva dintre cei care își aduseseră aparatele foto și erau hotărâți să obțină rezultate au început să facă fotografii ecranului. Într-o clipă eram inundați din nou de lumină — nu din cauza soarelui — ci din cauza becurilor de bliț!

Totuși, eclipsa totală s-a încheiat aproape imediat după ce a început. Cel mai dramatic moment al întregului eveniment a fost pentru mine clipa în care o frântură subțire de soare a apărut din spatele lunii, aducând instantaneu cu ea lumina completă a zilei. Mi-am dat seama că **nu este nevoie de prea multă lumină pentru a îndepărta beznа.**

La câteva clipe după întoarcerea luminii soarelui, un număr mare de oameni s-a ridicat și a început să plece. Am fost nedumerit. În definitiv, *eclipsa încă se desfășura.* Cei mai mulți dintre ei mormăiau reproșuri despre cum au „venit tocmai până aici și au pierdut o experiență irepetabilă." Cu toate astea, câteva suflete extaziate au rămas să urmărească fiecare clipă simțind o mare încântare și bucurie. Cel mai ironic lucru dintre toate a fost că în cincisprezece sau douăzeci de minute alizeele au îndepărtat toți norii de pe cer. Acum era albastru și clar și eclipsa era dezvăluită pentru a fi văzută de toată lumea. Dar mai rămăseseră puțini oameni; majoritatea se întorseseră deja în camerele lor, nemulțumiți. Ei au continuat să-și provoace singuri senzațiile de durere pentru că așteptările nu le fuseseră satisfăcute.

Așa cum fac de obicei, eu am început să intervievez oamenii. Voiam să aflu în ce constase experiența lor cu eclipsa. Numeroase persoane au vorbit despre felul în care aceasta fusese cea mai

incredibilă şi spirituală experienţă a vieţii lor. O femeie însărcinată şi-a frecat burtica umflată şi mi-a împărtăşit că eclipsa a creat cumva sentimentul unei legături mai puternice cu copilul ei nenăscut şi că acesta era pur şi simplu cel mai potrivit loc de pe pământ în care ea să se găsească. Ce contrast de crezuri şi reguli am observat în acea zi!

Totuşi, ceea ce mi s-a părut cel mai amuzant a fost că oamenii puteau deveni atât de încântaţi şi de emoţionali pentru aşa ceva, pentru doar o umbră de patru minute. Dacă chiar stai să te gândeşti la asta, nu există un miracol mai mare decât acela că soarele răsare în fiecare dimineaţă! Îţi poţi închipui dacă în fiecare dimineaţă oamenii de prin toate colţurile lumii s-ar trezi devreme pentru a putea vedea soarele răsărind? Ce s-ar întâmpla dacă ştirile naţionale şi internaţionale ar trata cu ardoare fiecare etapă a evenimentului cu reportaje detaliate, urmărind cu înflăcărare înălţarea soarelui pe cer şi toată lumea şi-ar petrece dimineaţa discutând despre ce fel de minune este asta? Îţi poţi imagina ce zile am avea? Ce s-ar întâmpla dacă CNN ar începe fiecare buletin cu: „Bună dimineaţa. Miracolul s-a produs încă o dată — soarele s-a înălţat!"? De ce nu răspundem în felul acesta? Am putea? Sigur că am putea. Dar problema este că ne-am *familiarizat*. Suntem atât de obişnuiţi ca miracolele să se întâmple în jurul nostru în fiecare zi, încât nici măcar nu le mai vedem ca miracole.

Pentru cei mai mulţi dintre noi, regulile noastre despre ceea ce este valoros ne dictează să râvnim la lucruri rare, în loc să apreciem miracolele care se găsesc peste tot. *Ce a determinat diferenţele între reacţiile oamenilor*, de la un bărbat care s-a supărat atât de tare încât şi-a distrus aparatul foto pe loc, la cei care nu doar că au simţit bucurie astăzi, ci o vor simţi de fiecare dată când le vor vorbi altora despre eclipsă, în săptămânile, lunile şi anii ce urmează?

Experienţa noastră cu această realitate nu a avut nimic de-a face cu realitatea, ci a fost interpretată prin forţa de control a crezurilor noastre: în special prin regulile pe care le aveam despre *ce trebuia să se întâmple pentru ca noi să ne simţim bine*. **Eu numesc**

***reguli* aceste crezuri specifice care hotărăsc când avem parte de durere și când de plăcere.** Eșecul de a le înțelege puterea poate să distrugă orice posibilitate pentru o fericire care să dureze toată viața, iar înțelegerea și utilizarea lor completă îți pot transforma viața la fel de mult ca oricare dintre lucrurile pe care le-am tratat în toată această carte.

Dă-mi voie să-ți pun o întrebare înainte să mergem mai departe: **Ce trebuie să se întâmple pentru ca *tu*** să te simți bine? Trebuie să existe cineva care să te îmbrățișeze, să te sărute, să facă dragoste cu tine, să-ți spună cât de mult te respectă și te apreciază? Este necesar să câștigi un milion de dolari? Trebuie să joci golf la un nivel acceptabil? Este nevoie ca șeful tău să-ți recunoască meritele? Trebuie să-ți realizezi toate obiectivele? Trebuie să conduci mașina adecvată, să mergi la petrecerile potrivite, să fii cunoscut de oamenii potriviți? Trebuie să fii evoluat spiritual sau să aștepți până obții iluminarea totală? Trebuie să alergi opt kilometri pe zi? Ce trebuie realmente să se întâmple pentru ca tu să te simți bine?

Adevărul este că nu trebuie să se întâmple <u>nimic</u> pentru ca tu să te simți bine. Nu ai nevoie de o eclipsă pentru a te simți bine. Tu ai putea să te simți bine chiar acum, fără a avea absolut *niciun fel de motiv!* Gândește-te la asta. Dacă faci un milion de dolari, milionul de dolari nu-ți va oferi niciun fel de plăcere. *Regula* ta este aceea care spune: „Când voi atinge această bornă, *abia atunci* îmi voi acorda mie însumi permisiunea de a mă simți bine." În momentul acela, când tu hotărăști să te simți bine, trimiți un mesaj creierului tău pentru a schimba răspunsurile din mușchii feței, pieptului și corpului tău, pentru a-ți schimba respirația și pentru a schimba biochimia din interiorul sistemului tău nervos care te face să încerci senzațiile pe care le numești plăcere.

Cine crezi că s-a simțit cel mai prost în ziua eclipsei? Cei cu cele mai intense reguli despre ceea ce trebuia să se petreacă înainte ca ei să se simtă bine! Nu există nicio îndoială că oamenii de știință și turiștii care se vedeau pe sine ca oameni de știință, au avut probabil parte de cea mai grea suferință.

Mulți dintre ei aveau planuri uriașe pe care încercau să le realizeze în acele patru minute, înainte să se poată simți bine în legătură cu asta.

Nu înțelege greșit: nu este nimic greșit în a te dedica realizării și împlinirii a tot ceea ce poți. Dar cu ani în urmă, eu am făcut o distincție care mi-a schimbat calitatea vieții pentru totdeauna: **câtă vreme ne vom structura viețile într-un fel în care fericirea noastră este dependentă de un lucru pe care nu îl putem controla, vom simți durere.** Cum eu nu eram dispus să trăiesc cu teama că suferința mă poate doborî în continuare și mă consideram pe mine însumi inteligent, mi-am reproiectat regulile astfel încât momentele când simt durere și când simt plăcere *să fie în funcție de ceea ce simt eu că este adecvat, bazându-mă pe capacitatea mea de a-mi direcționa mintea, corpul și emoțiile.* În mod specific, eu și Becky ne-am bucurat imens de eclipsă. Noi oricum ne aflam în Hawaii din alte motive (pentru a susține programul de Certificare de trei săptămâni), așa că venirea noastră cu câteva zile mai devreme, pentru a vedea eclipsa, era un bonus pentru noi.

Dar adevăratul motiv pentru care ne-am simțit bine nu a fost acela că aveam așteptări mici; noi o *așteptam* cu nerăbdare. Cheia fericirii noastre poate fi găsită într-o regulă-cheie pe care o împărtășeam: **noi am decis** ca regula noastră pentru ziua aceea să fie că **aveam să ne bucurăm de acest eveniment indiferent ce s-ar fi întâmplat.** Nu era vorba că nu aveam așteptări; era vorba că noi hotărâsem că indiferent de ce s-ar fi întâmplat, noi aveam să găsim un fel de a ne bucura de asta.

Acum, dacă tu ai adopta și ai aplica în mod consistent această regulă în viața ta, poți să vezi felul în care aceasta ar schimba parctic tot ceea ce simți? Când le spun oamenilor despre această regulă, câțiva dintre ei răspund: „Mda, dar tu nu faci decât să-ți reduci așteptările." Nimic nu ar putea să fie mai departe de adevăr! Adoptarea acestei reguli înseamnă să-ți ***ridici*** **standardele**. Înseamnă că vei avea așteptări mai mari de la tine însuți ca să te simți mai bine, în ciuda condițiilor de moment. Înseamnă că tu ești angajat să fii

suficient de inteligent, suficient de flexibil și suficient de creativ pentru a-ți direcționa focalizarea și evaluările într-un fel care îți permite să guști adevărata bogăție a vieții — poate că *aceasta este* regula supremă.

În ultimul capitol, ai început să-ți clădești o ierarhie de valori care să rafineze și să definească direcția vieții tale. Trebuie să înțelegi că **indiferent dacă ai sau nu impresia că** îți realizezi valorile, asta depinde cu totul de regulile tale — crezurile tale referitoare la ceea ce trebuie să se întâmple pentru ca tu să simți că ai succes, sau că ești fericit, sau că trăiești un sentiment de iubire. Poți hotărî să faci fericirea o prioritate, dar dacă regula ta pentru fericire este aceea că totul trebuie să meargă așa cum ai plănuit tu, îți garantez că *nu* vei realiza această valoare în mod constant. **Viața este un eveniment variabil,** așa că regulile noastre trebuie să fie organizate în modalități care ne permit să ne adaptăm, să ne dezvoltăm și să ne bucurăm. Este esențial ca noi să înțelegem aceste crezuri inconștiente care controlează momentele când ne provocăm nouă înșine durere și când ne provocăm plăcere.

JUDECĂTOR ȘI JURIU

Cu toții avem reguli și standarde diferite care controlează nu doar felul în care ne gândim la lucrurile care se petrec în viețile noastre, ci și felul în care ne vom comporta și vom reacționa într-o anumită situație. În cele din urmă, ceea ce facem și cine vom deveni depind de direcția în care am fost purtați de valorile noastre. Dar la fel de important, sau poate chiar mai important, **crezurile noastre despre ceea ce este bine și ceea ce este rău, despre ce ar trebui să facem și ce *este necesar*** să facem sunt cele care ne vor determina emoțiile și comportamentele. **Aceste standarde și criterii exacte sunt ceea ce eu am etichetat drept *reguli*.**

Regulile sunt declanșatorul oricărei dureri sau plăceri pe care o simți în sistemul tău nervos în orice moment. Este ca și cum am

avea un sistem juridic miniatural instalat în creierele noastre. *Regulile noastre personale sunt judecătorul și juriul suprem*. Acestea stabilesc dacă o anumită valoare este realizată sau nu, dacă ne vom simți bine sau rău, dacă ne vom provoca nouă înșine durere sau plăcere. Dacă de exemplu te-aș întreba: „Ai un corp grozav?" cum ai răspunde? Asta ar depinde dacă tu consideri că îndeplinești sau nu un anumit set de criterii despre care crezi că definesc faptul de a avea un corp grozav.

Iată o altă întrebare: „Ești un iubit grozav?" Răspunsul tău se va baza pe regulile tale despre ceea ce este nevoie pentru a fi un iubit grozav, standardele pe care ți le impui ție însuți. Dacă tu mi-ai spune: „Da, sunt un iubit grozav", eu aș **descoperi regulile tale** punând întrebarea-cheie: ***„De unde știi* că ești un iubit grozav? *Ce trebuie să se întâmple* ca tu să crezi că ești un iubit grozav?"**

Tu ai putea spune ceva de felul: „Știu că sunt un iubit grozav pentru că atunci când fac dragoste cu cineva, mi se spune de obicei că se simte grozav." Alții ar putea să spună: „Știu că sunt un iubit grozav pentru că așa mi-a spus persoana pe care o iubesc." Sau „Știu că sunt un iubit grozav datorită reacțiilor pe care le primesc de la partenerul meu." Alții ar putea spune: „Știu că sunt un iubit grozav pentru că mă simt bine atunci când fac dragoste." (Răspunsul partenerului lor nu contează deloc? Hmmm). Sau răspunsul tău ar putea să fie pur și simplu „Întreabă lumea!"

Pe de altă parte, unii oameni nu cred că ei ar fi iubiți grozavi. Să fie din cauză că ei *nu sunt* iubiți grozavi? Sau din cauză că regulile lor sunt *inadecvate*? Aceasta este o întrebare importantă la care merită să răspunzi. De multe ori, oamenii nu cred că sunt iubiți grozavi pentru că partenerul lor nu le *spune* că sunt iubiți grozavi. Partenerul lor le poate răspunde cu pasiune, dar pentru că ei nu satisfac regula specifică a acestui individ, persoana este sigură că ea nu este un iubit grozav.

Această situație dificilă, în care nu simțim emoțiile pe care le merităm, nu se limitează la relații sau la a face dragoste. Cei mai

mulți dintre noi avem reguli care sunt tot atât de inadecvate pentru a defini succesul, ideea de a face o diferență, siguranța, inteligența sau orice altceva. *Toate lucrurile din viețile noastre, de la muncă la joacă, sunt dirijate de acest sistem judecător-și-juriu.*

Ideea aici este simplă: regulile noastre ne controlează răspunsurile în fiecare clipă a vieții. Și, desigur, după cum ți-ai dat deja seama, ele au fost configurate într-o manieră complet arbitrară.

La fel ca multe alte elemente ale Sistemului Principal care ne controlează viețile, regulile noastre au venit dintr-un colaj amețitor de influențe la care am fost expuși. Același sistem de pedepse și recompense care ne modelează valorile, ne modelează și regulile. De fapt, pe măsură ce elaborăm reguli noi, elaborăm de asemenea și credințe despre ce va fi necesar pentru a satisface acele valori, așa că trebuie adăugate reguli tot timpul. Și, prin adăugarea de noi reguli, avem adeseori tendința de a distorsiona, generaliza și șterge vechile noastre reguli. Elaborăm reguli care intră în conflict. Pentru unele persoane, regulile se formează din dorința lor de a se *răscula* împotriva regulilor cu care au crescut.

Oare regulile care îți dirijează astăzi viața sunt în continuare adecvate pentru cel care ai devenit? Sau te-ai agățat de reguli care te-au ajutat în trecut, dar care îți fac rău în prezent? Te-ai agățat de vreo regulă nepotrivită din copilăria ta?

Orice prost poate crea o regulă — Și toți proștii o vor respecta.

— Henry David Thoreau

Regulile sunt o scurtătură pentru creierele noastre. Ele ne ajută să avem un sentiment de siguranță în legătură cu consecințele acțiunilor noastre; în felul acesta, ele ne permit să luăm decizii cu viteze fulgerătoare referitoare la însemnătatea lucrurilor și la ce ar trebui să facem în legătură cu ele.

Dacă atunci când cineva îți zâmbește, tu ar trebui să începi un lanț lung și lent de calcule pentru a descifra ce înseamnă asta, viața ta ar fi frustrantă. Dar în loc de asta tu ai o regulă care spune că **dacă** o persoană îți zâmbește, **atunci** asta înseamnă că este fericită, este prietenoasă sau poate că te place. **Dacă** cineva se încruntă la tine, **atunci** asta declanșează un alt set de reguli despre înțelesul pe care îl au lucrurile și ce ar trebui să faci în legătură cu asta. Pentru unii oameni, **dacă** cineva se încruntă la ei, **atunci** regula lor este că persoana se află într-o stare proastă și ar trebui evitată. Totuși, alți oameni ar putea să aibă o regulă care spune: **„Dacă** cineva se află într-o stare proastă, **atunci** eu trebuie să îi *schimb* starea."

EȘTI DEZORDONAT SAU PERFECT?

Îmi amintesc că am citit o poveste complexă în cartea lui Gregory Bateson *Steps to an Ecology of Mind* (*Pași spre ecologia minții*). Era reproducerea unei conversații pe care o purtase cu fiica sa cu ani în urmă, iar eu o voi parafraza aici pentru tine. Într-o zi, ea l-a abordat și i-a pus o întrebare interesantă: „Tati, cum se face că lucrurile devin dezordonate cu atâta ușurință?"

El a întrebat-o: Ce vrei să spui prin „dezordonate" iubito?

Ea a spus: „Știi tu, tati. Atunci când lucrurile nu sunt perfecte. Uită-te la biroul meu acum. Lucrurile sunt împrăștiate peste tot. E dezordonat. Și noaptea trecută am muncit atât de mult ca să-l ordonez perfect. Dar lucrurile nu rămân perfecte. Ele devin atât de ușor dezordonate!"

Bateson i-a cerut fiicei sale: „Arată-mi cum este când lucrurile sunt perfecte." Ea a răspuns mutând totul pe raftul ei în poziții determinate și a zis: „Uite tati, acum este perfect. Dar nu va rămâne așa."

Bateson a întrebat-o: „Dacă îți mut acuarela aici, la vreo treizeci de centimetri? Atunci ce se întâmplă?"

Ea a răspuns: „Nu, tati, acum este dezordonată. Oricum, ar trebui să fie dreaptă, nu strâmbă cum ai așezat-o tu."

Apoi el a întrebat-o: „Dar dacă aș muta creionul tău din locul acesta în următorul?"

„Acum le faci să fie iarăși dezordonate", a răspuns ea.

„Dar dacă această carte ar fi lăsată partial deschisă?" a continuat el.

„Și asta este tot dezordine!" a răspuns ea.

Bateson s-a întors spre fiica sa și a zis: „Iubito, problema nu este aceea că lucrurile devin prea ușor dezordonate. Problema este că tu ai *mai multe feluri* în care lucrurile pot deveni dezordonate. Ai doar un singur fel în care lucrurile pot să fie perfecte."

Cei mai mulți dintre noi au creat numeroase feluri de a se simți rău și doar câteva feluri de a se simți cu adevărat bine. Eu sunt întotdeauna uimit de numărul imens de oameni ale căror reguli îi abonează la durere. Este ca și cum ar avea o rețea vastă și complexă de rute neurale care îi conduce tocmai la starea pe care încearcă să o evite și, cu toate acestea, au doar câteva rute neurale pe care le-au conectat la plăcere.

Un exemplu clasic pentru asta este un bărbat care a participat la unul dintre seminarele mele Întâlnire cu destinul. El era un director vestit din Fortune 500, iubit de comunitatea sa pentru contribuțiile sale, tată a cinci copii, foarte apropiat de aceștia și de soția sa, și un bărbat care era într-o formă fizică bună — un alergător de maraton. L-am întrebat: „Tu ai succes?" Spre uimirea tuturor celor prezenți, el a răspuns destul de serios: „Nu." Eu l-am întrebat: *„Ce trebuie să se întâmple* pentru ca tu să simți că ai succes?" (Nu uita, aceasta este întrebarea-cheie pe care o vei ridica întotdeauna pentru a scoate la lumină regulile tale sau pe ale oricui altcuiva.)

Ce a urmat a fost o litanie de reguli și condiții rigide pe care el simțea că *trebuie* să le satisfacă pentru a avea succes în viața sa. Trebuia să câștige un salariu de 3 milioane de dolari pe an (câștiga în prezent doar 1,5 milioane de dolari ca salariu direct și alte 2 milioane de dolari în plus, ca bonusuri — acestea nu contau totuși),

trebuia să aibă 8 % grăsime corporală (avea 9 %) și nu trebuia să fie vreodată supărat de copiii săi (amintește-ți că avea cinci, fiecare urmând o direcție diferită în viață). Ce șanse crezi că avea acest om să simtă că are succes, când avea de respectat toate aceste criterii intense și probabil nerezonabile, în același timp? Avea el să simtă vreodată că are succes?

Pe de altă parte, era un alt domn pe care îl observasem cu toții că nu stătea o clipă locului pentru că avea atât de multă energie. El părea să se bucure de seminar și de viață în cel mai înalt grad. M-am întors spre el și i-am pus aceeași întrebare: „Tu ai succes?" El mi-a zâmbit radios și a zis: „Absolut!" Așa că l-am întrebat: „Ce trebuie să se întâmple pentru ca *tu* să simți că ai succes?" Cu un rânjet mare, el a explicat, „Este atât de ușor. Tot ce am de făcut este să mă ridic, să privesc în jos și să văd că sunt deasupra pământului!" Mulțimea a hohotit de râs. El a continuat: „Fiecare zi deasupra pământului este o zi grozavă!" Această regulă a devenit una din preferatele angajaților Întâlnire cu destinul și acum o afișăm în fiecare program pentru a reaminti fiecăruia dintre noi cât de mult succes avem în clipa în care dăm păturile la o parte în fiecare dimineață.

La fel ca CEO-ul care nu-și respecta propriile reguli, **tu ai putea să câștigi și să te simți ca și cum ai pierde, deoarece fișa de scor pe care o utilizezi tu este nedreaptă.** Nu este nedreaptă doar cu tine, este de asemenea nedreaptă cu soția și copiii tăi, cu oamenii cu care lucrezi în fiecare zi și cu toți ceilalți ale căror vieți le atingi. Dacă tu creezi un sistem de reguli care te face să te simți nemulțumit, furios, rănit sau lipsit de succes — sau nu ai nicio regulă clară pentru a ști când ești fericit sau când ai succes și așa mai departe — emoțiile acelea afectează felul în care te porți cu oamenii din jurul tău, dar și felul în care se simt și ei atunci când se află lângă tine. De asemenea, indiferent că ești conștient de asta sau nu, tu îi judeci adeseori pe ceilalți prin prisma unui set de reguli pe care este posibil să nu le fi exprimat niciodată — dar cu toții ne așteptăm ca toți ceilalți să ne respecte regulile, nu-i așa? Dacă ești

exagerat de critic cu tine însuți, sunt șanse mari să fii critic și la adresa celorlalți.

De ce ar impune cineva reguli atât de stricte pentru sine însuși și pentru oamenii pe care îi iubește cel mai mult? O mare parte din asta are legătură cu condiționarea culturală. Mulți dintre noi ne temem că dacă nu avem reguli foarte severe, nu vom avea motivația să muncim din greu și să reușim. Adevărul este că nu este necesar să ai reguli ridicol de dificile pentru a-ți păstra elanul! Dacă o persoană își face regulile prea severe, prea dureroase, va începe destul de curând să-și dea seama că nu poate să câștige indiferent ce ar face și începe să simtă neajutorarea învățată. Noi vrem desigur să utilizăm puterea obiectivelor, *atracția unui viitor irezistibil*, pentru a ne împinge pe noi înșine înainte, dar trebuie să ne asigurăm că, la baza tuturor acestor lucruri, noi avem reguli care ne permit să fim fericiți *oricând vrem*.

REGULILE TALE ÎȚI CONFERĂ PUTERE SAU TE LASĂ FĂRĂ EA?

Noi vrem să elaborăm reguli care ne determină să acționăm, care ne fac să simțim bucurie, care ne fac să mergem până la capăt — nu reguli care ne pun piedici. Eu am descoperit că există un număr uluitor de bărbați și femei care stabilesc reguli pentru relații ce fac ca succesul lor în acest domeniu al vieții să devină absolut *imposibil*. Spre exemplu, regula unor oameni pentru dragoste este: „Daca mă iubești, vei face tot ce vreau eu să faci." Sau „Dacă mă iubești, eu pot să mă văicăresc, să mă plâng și să cicălesc și tu ar trebui să accepți asta pur și simplu." Sunt aceste reguli adecvate? Nici pe departe! Ar fi niște reguli nedrepte pentru orice persoană cu care ai avea o relație.

O femeie care a participat la Întâlnire cu destinul mi-a spus că ea chiar își dorea să aibă o relație intimă cu un bărbat, dar că pur și simplu nu a părut capabilă să mențină o relație cu cineva dincolo de

faza inițială a „fiorului dat de vânătoare." Întrebând-o: „Ce trebuie să se întâmple pentru ca tu să fii atrasă de un bărbat?", regulile ei ne-au ajutat pe amândoi să înțelegem imediat în ce consta problema ei. Pentru ca ea să fie atrasă de un bărbat, acesta trebuia să o urmărească constant, chiar dacă ea continua să-l respingă. Dacă el continua să depună eforturi intense, încercând să doboare obstacolul, asta o făcea să se simtă incredibil de atrasă de el; pentru ea, asta însemna că el este un bărbat foarte puternic.

Dar ceea ce este interesant este cea de-a doua regulă a ei. Dacă el continua mai mult de o lună, ea își pierdea respectul și, prin urmare, atracția față de el. Ghicești ce se întâmpla în mod normal? Câțiva bărbați rezistau respingerii ei și continuau să o curteze, dar bineînțeles că majoritatea aveau să renunțe după o scurtă perioadă de timp. Astfel, ea nu avea niciodată o relație cu ei. Apoi, acei câțiva care ar fi perseverat ar fi fost în grațiile ei, în secret, pentru un timp însă după o perioadă arbitrară, de aproximativ o lună, ea și-ar fi pierdut complet interesul. Ea s-a trezit incapabilă să rămână atrasă de vreun bărbat mai mult de o lună deoarece niciun bărbat nu era capabil să-i anticipeze complexul grafic temporar.

Ce reguli ai la fel de irealizabile? Unele persoane, care vor să simtă că dețin controlul în orice context, trebuie să știe ce se va întâmpla înainte să se întâmple. Alții, pentru a se simți încrezători într-un domeniu, trebuie să aibă ceva experiență în a face lucrul acela. Dacă aceasta ar fi regula mea pentru încredere, nu aș putea să realizez mare parte din ceea ce am făcut în viața mea! Mare parte din succesul meu a venit din capacitatea mea de a mă face să mă simt sigur că pot reuși ceva, chiar dacă nu aveam niciun fel de referințe pentru acel lucru. Regula mea despre încredere este: „Dacă hotărăsc să fiu încrezător, atunci voi simți asta pentru orice, iar încrederea mea mă va ajuta să reușesc."

Competența este o altă regulă interesantă. Regula unora despre competență este: „Dacă am făcut ceva perfect pe durata unor ani, atunci sunt competent." Regula altor oameni este: „Dacă am făcut asta în mod eficace o dată, atunci sunt competent." Și pentru alții

competența este: „Dacă am făcut ceva similar cu asta, atunci știu că pot stăpâni și asta și, prin urmare, sunt competent."

Observi impactul pe care tipurile acestea de reguli l-ar avea asupra încrederii tale, fericirii tale, sentimentului tău de control, calității acțiunilor și vieții tale?

ORGANIZEAZĂ JOCUL ASTFEL ÎNCÂT SĂ POȚI CÂȘTIGA

În ultimul capitol, noi am alocat foarte mult timp configurării valorilor. Dar așa cum am constatat deja, dacă nu faci regulile realizabile, nu vei avea niciodată sentimentul că sunt respectate. Când am început prima oară să-mi dezvolt ideile despre proiectarea destinului, aveam doar conceptul valorilor nu și pe cel al regulilor, așa că era cu totul arbitrar dacă o persoană avea sau nu impresia că este pe drumul cel bun. În ziua în care am descoperit regulile, am început să înțeleg sursa durerii și a plăcerii din experiența noastră. Am înțeles că regulile sunt dispozitivul declanșator al emoției omenești și am început să evaluez cum aș putea să utilizez regulile într-un mod mai eficace.

După cum am menționat anterior, mi-a devenit foarte repede clar că majoritatea oamenilor sunt configurați pentru durere. Regulile lor îi fac să le vină foarte, foarte dificil să se simtă bine și foarte ușor să se simtă prost. Dă-mi voie să-ți dau un exemplu puternic. Acestea sunt valorile unei femei pe care o vom numi Laurie, care a participat la unul dintre primele mele seminare Întâlnire cu destinul:

VECHILE VALORI
SPRE CARE TINDEA LAURIE

Iubire
Sănătate
Siguranță
Libertate
Succes
Acceptare
Excelență
Armonie
Respect
Integritate
Onestitat
Distracție

La prima vedere, aceste valori arată minunat, nu-i așa? Ai putea să crezi că această persoană este probabil iubitoare și sănătoasă și orientată-spre-libertate. Însă la o privire mai de aproape, putem observa deja câteva provocări. Cea de-a treia valoare a lui Laurie este siguranța și cea de-a patra valoare a ei este libertatea. Par aceste două valori să meargă bine împreună?

Realitatea era că această femeie fusese programată pentru o durere enormă. Ea era frustrată în fiecare sens al cuvântului și devenea la propriu o singuratică, ascunzându-se de oameni. Niciunul dintre terapeuții vizitați nu își putea da seama de ce. Ei toți se ocupau de comportamentele ei, de temerile și de emoțiile ei, în loc să se uite la felul în care fusese configurat Sistemul său Principal de evaluare a fiecărui eveniment și a fiecărei experiențe din viața sa.

Așa că am început să fac elicitarea regulilor pe care le avea pentru fiecare dintre valorile sale: **„Ce trebuie să se petreacă pentru ca tu să te simți _____ ?”** Pentru a simți iubire, răspunsul ei a fost: „Trebuie să simt că am dobândit-o prin efort. *Trebuie să cred că toate crezurile mele sunt acceptate și aprobate de fiecare persoană*

pe care o întâlnesc. Nu pot avea sentimentul că sunt iubită dacă nu sunt perfectă. Trebuie să fiu o mamă grozavă, o soție grozavă" și așa mai departe.

Imediat am început să vedem problema. **Iubirea** era cea mai importantă valoare de pe lista ei, sursa celei mai mari plăceri pe care o putea simți în corpul ei. Cu toate acestea, regulile sale nu îi permiteau să-și ofere sieși această plăcere dacă ea nu satisfăcea aceste criterii complexe *pe care nu le putea controla!*

Dacă oricare dintre noi am condiționa capacitatea de a simți că suntem iubiți prin nevoia ca toată lumea să ne accepte opiniile, nu am simți prea des că avem parte de iubire, nu-i așa? Pur și simplu există prea mulți oameni cu idei și crezuri diferite și, prin urmare, prea multe feluri în care noi să ne simțim prost.

Cum ne dăm seama că o regulă ne dă putere sau ne privează de aceasta? Există trei criterii de bază:

1. Este o regulă care ne privează de putere dacă **este imposibil de satisfăcut.** Dacă criteriile tale sunt atât de complexe, sau variate sau intense încât nu poți să câștigi vreodată jocul vieții, ai în mod clar o regulă care te privează de putere.

2. O regulă te privează de putere dacă **un lucru pe care nu îl poți controla stabilește dacă regula ta a fost respectată sau nu.** Spre exemplu, dacă alți oameni trebuie să-ți răspundă într-un fel anume sau dacă mediul trebuie să fie într-un fel anume, ai în mod clar o regulă care te privează de putere. Un exemplu clasic pentru asta este cel al oamenilor care așteptau să vadă eclipsa și care nu puteau să fie fericiți decât dacă vremea—un lucru pe care nu îl puteau controla—se com-porta după așteptările lor specifice.

3. O regulă te privează de putere dacă îți oferă doar câteva feluri prin care să te simți bine și o mulțime de feluri prin care să te simți prost.

Laurie reușise să satisfacă toate aceste trei criterii pentru regulile care privează de putere, nu-i așa? Faptul că trebuia să aibă sentimentul că toate crezurile ei erau acceptate și aprobate de lume era

un criteriu imposibil. Acesta pretindea ca mediul extern, un lucru pe care ea nu îl putea controla, adică opiniile altor persoane, să o facă să se simtă bine. Îi oferea o mulţime de feluri de a se simţi prost şi nu îi oferea niciun fel clar de a se simţi bine.

Iată câteva din restul regulilor pentru ierarhia sa de valori:

VECHILE VALORI ȘI REGULI SPRE CARE TINDEA LAURIE

Iubirea: Trebuie să am sentimentul că am dobândit-o prin muncă, să am sentimentul că toate crezurile mele sunt acceptate și aprobate. Nu pot să am sentimentul că sunt iubită dacă nu sunt *perfectă.* Trebuie să fiu o mama și o soție grozavă.

Sănătatea: Trebuie să fiu convinsă că dieta mea este perfectă după standardele mele stricte. Trebuie să mă fi eliberat complet de durerea fizică. Trebuie să am sentimentul că sunt mai sănătoasă decât toți cei pe care îi cunosc și să fiu un exemplu.

Siguranță: Toată lumea trebuie să mă placă. Trebuie să cred că toți cei pe care îi întâlnesc sunt siguri că eu sunt o persoană bună. Trebuie să fiu sigură că **nu va exista niciun război nuclear.** Trebuie să am mult mai mulți bani în contul meu de economii decât am acum.

Libertate: Trebuie să am controlul asupra comenzilor de lucru, orelor, tarifelor, opiniilor, etc. Trebuie să fiu suficient de sigură financiar pentru a nu trăi sub stres sau sub vreo presiune asociată finanțelor.

Cât de probabil crezi că este ca Laurie să îşi atingă vreuna dintre valori, cu atât mai puţin pe fiecare? Cum rămâne cu regulile ei pentru sănătate? „Trebuie să fiu convinsă că dieta mea este *perfectă* după standardele mele stricte." Ea nu era doar vegetariană, ci mai mult, mânca doar mâncare negătită şi tot nu avea sentimentul că este perfectă! Care sunt şansele de a fi mai sănătos decât toţi cei pe care ii cunoşti? Nu prea mari, cu excepţia cazului în care petreci timp în unitatea de terapie intensivă!

<u>VECHILE</u> VALORI ȘI REGULI DE CARE LAURIE SE DISTANȚA

Respingerea: Mă simt respinsă dacă cineva *nu* îmi împărtășește crezurile, dacă cineva știe în mod clar mai multe decât mine.

Eșecul: Simt că am eșuat dacă cineva nu crede că sunt o persoană bună. Simt că am eșuat dacă nu am sentimentul că mă sprijin suficient de bine pe mine însumi și pe familia mea.

Furia: Simt furie atunci când nu am sentimentul că ceea ce fac eu este apreciat, când oamenii mă judecă înainte să mă cunoască.

Aceste reguli pentru distanţare sunt la fel de imobilizante. Observă cât de uşor este să te simţi prost şi cât de dificil este să te simţi bine. Dacă tot ceea ce trebuie, pentru ca ea să se simtă respinsă, este cineva care să nu-i împărtăşească crezurile, atunci o aşteaptă o mulţime de strângeri de inimă. Şi care sunt şansele în viaţa ta ca oamenii să te judece înainte să te cunoască? Doar de aproape sută la sută! Având aceste reguli, îţi poţi închipui cum ar fi să trăieşti în corpul ei? Ea era chinuită de durere şi, dacă priveşti la regulile ei, una dintre cele mai mari surse ale acesteia erau oamenii. De fiecare dată când se afla în preajma oamenilor, ea risca posibilitatea ca aceştia să nu-i împărtăşească crezurile, să nu o placă sau să o judece. Nu e de mirare că se ascundea! La un moment dat am zis în cele din urmă: „Eu am bănuiala că o persoană care are astfel de valori şi reguli ar face un ulcer." Ea a zis: „Am făcut deja unul."

Din păcate, experienţa lui Laurie nu este unică. Bineînţeles că o parte din regulile ei sunt mai intense decât celelalte. Dar vei fi absolut surprins când vei afla cât de nedrepte sunt *propriile tale* reguli atunci când începi să le cercetezi atent! La Întâlnire cu destinul, noi atragem câteva dintre cele mai de succes persoane din ţară — persoane al căror nivel de aptitudini şi de influenţă este inegalabil în cadrul culturii. Şi cu toate acestea, deşi ei sunt de succes în exterior,

multora le lipseşte fericirea şi împlinirea interioare pe care le merită. Este vorba invariabil de conflicte de valori sau de reguli inadecvate.

SOLUȚIA

Soluţia este foarte simplă. Tot ce avem de făcut pentru a ne face vieţile să funcţioneze este să configurăm un sistem de evaluare ce include reguli *realizabile*, care **fac să ne fie uşor să ne simţim bine şi să ne fie dificil să ne simţim prost**, care ne trag constant în direcţia în care vrem să mergem. Este cu siguranţă util să avem câteva reguli care să ne furnizeze durere. Trebuie să avem limite; trebuie să avem un tip de presiune care să ne motiveze. Nu pot gusta sucul proaspăt de portocale dacă nu am un pahar, ceva care să aibă limite şi care să cuprindă sucul. Cu toţii avem limite, atât ca societate, cât şi ca indivizi. Totuşi, pentru început, ar trebui să ne reconfigurăm pe noi înşine pentru a simţi plăcerea într-un mod mai consistent în viaţă. Când oamenii se simt bine tot timpul, au tendinţa să se poarte mai bine cu ceilalţi şi să-şi maximizeze potenţialul ca fiinţe umane.

Aşadar, care este scopul nostru? După ce ne proiectăm valorile, trebuie să decidem ce dovezi trebuie să avem înainte de a ne oferi plăcere. Trebuie să elaborăm reguli care ne vor purta în direcţia valorilor noastre, care vor fi în mod clar realizabile, utilizând criterii pe care le putem controla personal, astfel încât *noi să sunăm* din clopoţel în loc să aşteptăm să o facă lumea exterioară.

Pe baza acestor condiţii, Laurie a schimbat ordinea unora dintre valorile ei şi şi-a schimbat complet regulile pentru realizarea acestora. Acestea sunt noile sale valori şi reguli:

NOILE VALORI ȘI REGULI SPRE CARE TINDE LAURIE

Iubirea: Trăiesc iubire de fiecare dată când exprim iubire, când ofer iubire celorlalți sau îmi îngădui mie însămi să o primesc.

Sănătate: Sunt sănătoasă atunci când recunosc cât de minunat mă simt!

Distracție: Mă distrez atunci când găsesc plăcere și bucurie pe parcurs.

Recunoștință: Mă simt recunoscătoare atunci când prețuiesc toate lucrurile pe care le am în viața mea chiar acum.

Libertate: Mă simt liberă atunci când trăiesc după convingerile mele și accept alegerea de a crea fericire pentru mine însămi.

Observă că distracţia este acum o prioritate. Asta i-a transformat experienţa vieţii, fără să mai amintim de relaţia cu fiica şi soţul său. Dar schimbările pe care le-a făcut în regulile ei erau încă şi mai puternice. Schimbarea valorilor sale ar fi avut un impact limitat dacă regulile ar fi fost irealizabile.

Ce a făcut această femeie? Ea şi-a reconfigurat întreaga viaţă pentru a prelua controlul. **Noi doi trebuie să ne amintim că stima noastră de sine este legată de abilitatea noastră de a avea sentimentul că noi controlăm evenimentele din mediul nostru.** Aceste reguli îi dau posibilitatea lui Laurie să deţină tot timpul controlul, fără ca măcar să încerce asta.

Sunt noile sale reguli pentru **iubire** realizabile? Sigur că da! Cine deţine controlul? *Ea*! Ea poate hotărî în orice moment să fie iubitoare cu sine însăşi şi cu ceilalţi şi acum ea va avea permisiunea să-şi ofere sieşi emoţia numită iubire. Va şti că îşi realizează cele mai înalte valori. Cât de des poate să facă lucrul acesta? În absolut fiecare zi! Există o mulţime de feluri de a face asta deoarece există o mulţime de oameni faţă de care poate să fie iubitoare: ea însăşi, familia sa, prietenii săi şi necunoscuţii. Cum rămâne cu noua ei regulă pentru **sănătate?** Ceea ce este frumos la asta nu este doar că ea deţine controlul — pentru că ea poate să recunoască în orice clipă

cât de minunat se simte — și nu doar că aceasta este realizabilă, dar nu-i așa că dacă este în mod regulat recunoscătoare pentru că se simte bine, ea va consolida tiparul după care devine mai sănătoasă?

În plus, Laurie a adoptat și câteva valori noi de care să se distanțeze. Ea a selectat emoții pe care știa că trebuie să evite să le alimenteze pentru a reuși: negativitatea și procrastinarea. Nu uita, noi vrem să *inversăm procesul felului în care am fost programați cei mai mulți dintre noi. Noi vrem să ne fie greu să ne simțim prost și să ne fie ușor să ne simțim bine.*

NOILE VALORI ȘI REGULI DE CARE LAURIE SE DISTANȚEAZĂ

Negativitatea: Evit în mod constant ca succesul și fericirea mea supremă să *depindă de faptul că ceilalți mă acceptă sau nu.*

Procrastinarea: Evit în mod constant să pretind perfecțiune de la mine însămi și de la ceilalți.

Cu noile sale reguli de care se distanțează, Laurie nu mai depinde acum de faptul de a fi acceptată de ceilalți. Regula ei despre procrastinare se bazează pe constatarea sa că așteptarea perfecțiunii a creat durere, iar ea nu voia să înceapă proiecte care aveau să genereze durere, așa că acesta este motivul pentru care ea procrastinase. Aceste schimbări de valori și reguli i-au redirecționat viața spre un nivel dincolo de orice și-ar fi putut imagina.

Acum, iată o sarcină pentru tine: pornind de la noile valori pe care le-ai configurat pentru tine în ultimul capitol, **creează un set de reguli pentru valorile spre care tu tinzi, care face să fie ușor să te simți bine și un set de reguli pentru valorile de care te distanțezi, care face să fie dificil să te simți prost. În mod ideal, creează un *meniu* de posibilități cu numeroase feluri de a te simți bine.** Iată câteva dintre ale mele:

O MOSTRĂ DIN VALORILE ȘI REGULILE SPRE CARE TIND EU

Sănătate și Vitalitate: Ori de câte ori mă simt centrat, puternic sau echilibrat; ori de câte ori fac ceva care îmi crește forța, flexibilitatea sau rezistența; ori de câte ori fac orice lucru care mă mișcă în direcția unui sentiment de fericire fizică; ori de câte ori consum mâncăruri bogate în apă sau trăiesc în concordanță cu filosofia mea despre sănătate.

Iubire și Căldură: Ori de câte ori sunt cald și îmi sprijin prietenii, familia sau pe străini; ori de câte ori mă focalizez pe felul în care să ajut; ori de câte ori sunt afectuos față de mine însumi; ori de câte ori starea mea existențială îmbogățește felul în care se simt alte persoane.

Învățare și Dezvoltare: Ori de câte ori fac o distincție nouă care este utilă; ori de câte ori mă extind dincolo de ceea ce era confortabil; ori de câte ori mă gândesc la o posibilitate nouă; ori de câte ori mă extind sau devin mai eficace; ori de câte ori pun în practică vreun lucru pe care îl cunosc într-un mod pozitiv.

Realizare: Ori de câte ori mă focalizez pe valoarea vieții mele ca deja creată; ori de câte ori stabilesc un rezultat și îl realizez; ori de câte ori ori învăț orice lucru sau creez valoare pentru mine însumi ori pentru alții.

Tu ai putea spune: „Nu este acesta doar un joc? Nu aş putea să-l configurez astfel încât îmi ating regula pentru sănătate *respirând* pur şi simplu?" Cu siguranţă că ai putea să o bazezi pe ceva atât de simplu. Totuşi, la modul ideal, tu îţi vei proiecta regulile astfel încât, urmărindu-le, vei dobândi *mai mult* din ceea ce îţi doreşti în viaţă. Tu ai putea, de asemenea, să spui: „Nu îmi voi pierde elanul pentru a reuşi dacă nu există o motivaţie dată de durere?" Crede-mă. Viaţa îţi va aduce suficientă durere, de una singură, dacă nu mergi până la capăt. Nu este nevoie să contribui şi tu la asta creând un set intens de reguli care să te facă să te simţi groaznic tot timpul.

În sociologie există un concept cunoscut ca „etnocentrism," care înseamnă că începem să credem că regulile, valorile şi credinţele culturii noastre sunt singurele valide. Aceasta este o mentalitate extrem de limitativă. Fiecare persoană din apropierea ta are reguli şi valori diferite de ale tale şi ale lor nu sunt nici mai bune, nici mai rele decât ale tale. Întrebarea cheie nu este dacă regulile sunt corecte sau greşite, ci dacă ele îţi aduc putere sau te privează de ea. De fapt…

FIECARE SUPĂRARE ESTE O SUPĂRARE PE TEMA REGULILOR

Gândește-te la ultima dată când ai fost supărat pe cineva. Avea realmente de a face cu acesta sau era vorba despre *un lucru pe care acesta îl făcuse, spusese ori nu reuşise să facă ceea ce tu credeai că ar trebui să facă?* Erai furios pe acel cineva sau erai furios pentru că *violase una dintre regulile tale?* **La baza tuturor ciocnirilor emoţionale pe care le-ai avut vreodată cu o altă fiinţă umană se află o supărare din cauza *regulilor*.** Cineva a făcut ceva sau nu a reuşit să facă ceva ce a violat unul dintre crezurile tale despre ceea ce acesta trebuia sau ar fi trebuit să facă.

Spre exemplu, regula unor persoane pentru respect este: „*Dacă* mă respecţi, *atunci* nu ridici niciodată vocea." Dacă o persoană cu care ai o relaţie începe brusc să ţipe, tu nu te vei simţi respectat dacă aceea este regula ta. Vei fi furios deoarece a fost încălcată. Dar regula partenerului tău ar putea să fie: „Dacă sunt respectuos, atunci sunt franc în legătură cu toate sentimentele şi emoţiile mele — bune, rele şi indiferente — şi le exprim cu toată intensitatea mea din clipa aceea." Îţi poţi imagina conflictul pe care îl pot avea aceste două persoane?

Acesta a fost scenariul care s-a jucat între mine şi Becky atunci când am început prima dată să ne dezvoltăm relaţia. Noi aveam reguli radical diferite despre felul în care să arătăm respect unei alte persoane. De ce? Eu am crescut într-un mediu în care aveai parte de

multă durere dacă nu erai cinstit. Dacă ieşeai din încăpere în toiul discuţiei, nu aveai să mai scapi niciodată de asta. Regula numărul unu era că rămâneai acolo şi îţi exprimai cinstit emoţiile, ştiind că te-ai putea înşela, dar rămâneai acolo până când se rezolva tot.

Între timp, Becky crescuse într-o familie în care regulile erau destul de diferite, dar la fel de clare. Ea fost învăţată: „Dacă nu ai ceva bun de spus, nu spune nimic; dacă respecţi pe cineva, nu ridica niciodată vocea la acea persoană; dacă vreodată altcineva ridică vocea, singurul mod în care să-ţi păstrezi respectul de sine este să te ridici şi să părăseşti camera.

Având acest tip de conflict între valorile noastre despre respect, eu şi Becky ne scoteam reciproc din minţi. A fost cât pe ce să nu ne căsătorim din cauza asta. Regulile determină totul — unde mergem, ce purtăm, cine suntem, ce este acceptabil pentru noi, ce este inacceptabil, pe cine avem drept prieteni ori dacă suntem fericiţi sau trişti în aproape orice situaţie.

Regula anumitor oameni despre cum să trateze supărarea este: „Dacă îţi pasă de mine, atunci mă laşi în pace şi îmi permiţi să o rezolv în felul meu." Regula altora este: „Dacă o persoană este supărată şi ţie îţi pasă de ea, intervii imediat pentru a încerca să o ajuţi." Asta dă naştere unui conflict uriaş. *Ambele persoane încearcă să realizeze acelaşi lucru,* adică să se respecte şi să se îngrijească reciproc, dar regulile lor dictează comportamente diferite şi regulile lor de interpretare vor face ca acţiunile lor să pară mai degrabă ostile decât încurajatoare.

Aşa că, dacă simţi vreodată furie sau supărare faţă de cineva, aminteşte-ţi că regulile *tale* sunt cele care te supără, nu comportamentul acelei persoane. Asta te va ajuta să încetezi să mai învinuieşti. Tu îţi poţi depăşi repede supărarea în primă fază, oprindu-te şi întrebându-te: „Eu *reacţionez* la acest lucru sau *răspund* situaţiei în mod inteligent?" După aceea, comunică cu acea persoană deschis şi spune ceva de felul: „Îmi pare rău că am răspuns în felul în care am făcut-o. Pur şi simplu, noi doi avem reguli

diferite despre ce trebuie să facem în această situație. Așteptările mele sunt că, dacă mă respecți, tu vei face cutare și cutare lucru. Știu că acestea nu sunt regulile tale. Așa că te rog să-mi spui care sunt regulile *tale*. Cum exprimi tu respectul [iubirea, afecțiunea, grija, etc.]?"

După ce v-ați lămurit amândoi în legătură cu ceea ce vrea cealaltă persoană, puteți face o înțelegere. Întreabă: „Tu ai fi dispus să faci cutare lucru ca să mă faci să mă simt respectat? Eu aș fi dispus să fac cutare lucru pentru tine." Orice relație — de afaceri sau personală — poate fi transformată numaidecât prin simpla clarificare a regulilor și căzând de acord să le respectați. În definitiv, cum poți spera să câștigi vreodată un joc dacă nu cunoști nici măcar regulile?

PROVOCAREA SCHIMBĂRII REGULILOR

Te-ai aflat vreodată într-o situație în care știai care sunt regulile, dar brusc începeau să apară excepții? Oamenii au capacitatea unică de a apela la subreguli care se pot afla în conflict cu toate celelalte reguli ale lor. O metaforă bună pentru asta ar putea fi ca noi doi să hotărâm să jucăm baseball împreună, iar eu să te întreb: „Știi să joci baseball?" și tu spui: „Desigur." După aceea, tu ai trece în revistă elementele de bază: „Vom juca nouă reprize; cel care reușește cele mai multe „run"-uri câștigă; trebuie să atingi toate bazele; ai trei auturi și așa mai departe. Dacă tu lovești o minge pop fly, iar eu o prind, ai ieșit. Dacă îmi scapă, tu nu pățești nimic."

Așa că începem jocul. Totul merge grozav până la finalul celei de-a noua reprize, când scorul este egal, eu am doi oameni pe teren și unul ieșit și lovesc o minge pop fly spre terenul interior. Regulile mele spun că dacă tu prinzi mingea, eu sunt aut și jocul s-a terminat, dar dacă mingea îți scapă, eu sunt în siguranță, iar oamenii de la bază au o șansă să înscrie și aș putea câștiga jocul. Eu alerg imediat spre bază; tu fugi după minge și o lași să cadă. Eu sunt încântat. Sunt pe bază, echipa mea înscrie, iar eu cred că am câștigat jocul.

Dar tu vii la mine şi spui: „Nu, eşti în aut!" Eu răspund: „Ce vorbeşti? Tu ai lăsat mingea să cadă! Regulile spun că dacă tu laşi mingea să cadă, eu sunt în siguranţă." Şi apoi spui: „Aşa e, cu excepţia cazului când sunt doi oameni în terenul interior şi un om în aut. În cazul acela, chiar dacă eu las mingea să cadă, tu eşti în aut. Aceasta este singura excepţie."

Eu protestez: „Nu poţi să inventezi reguli din mers!" Tu ai răspunde: „Nu am inventat eu asta. Se numeşte *regula mingii înalte din terenul interior*. Toată lumea ştie despre ea." Eu mă întorc spre colegii mei de echipă şi ei îmi spun că nu există o asemenea regulă. Tu te întorci spre colegii tăi de echipă şi ei spun cu toţii că aceasta este regula — şi ajungem să ne certăm cu toţii pe tema regulilor.

Ai trecut vreodată prin experienţa asta într-o relaţie personală? Tu jucai respectând toate regulile şi, dintr-o dată, cineva spune: „Da, aşa este, cu excepţia acestei situaţii", iar tu îţi ieşi din minţi. Oamenii au sentimente foarte intense cu privire la regulile lor. Fiecare ştie că regulile *lui* sunt cele corecte. Oamenii devin deosebit de furioşi atunci când cred că ceilalţi inventează reguli sau că le modifică din mers. Cu toate acestea, această dinamică face parte din cele mai multe interacţiuni cu alte fiinţe omeneşti.

PROVERBE PARADOXALE	
Măsoară de mai multe ori și taie o dată.	Cine ezită este pierdut.
Copilul cu multe moașe moare cu buricul netăiat.	Două capete sunt mai bune decât unul.
Mai răruț că-i mai drăguț.	Ochii care nu se văd se uită.
Nu poți învăța un cal bătrân să tragă în ham.	Nu e niciodată prea târziu să înveți.
Iarba vecinului este întotdeauna mai verde.	Nicăieri nu-i ca acasă.
Un ban economisit e ca un ban câștigat.	Nu poți să iei nimic cu tine pe lumea cealaltă.

De fapt, paradoxul crezurilor și regulilor antagonice este unul dintre motivele pentru care oamenii descoperă atât de multă frustrare în viețile lor. Într-o relație, o persoană spune: „Te iubesc, mai puțin atunci când lași pasta de dinți desfăcută", sau „Te iubesc, mai puțin atunci când ridici vocea la mine." O parte dintre aceste subreguli par complet triviale, însă pot fi foarte dăunătoare. Cea mai bună modalitate de a le face față este să-ți amintești că regulile tale nu se bazează pe realitate. Ele sunt pur arbitrare. Doar pentru că le-ai folosit și ai opinii puternice despre ele nu înseamnă că sunt cele mai bune reguli sau că sunt cele corecte. Regulile ar trebui să fie proiectate pentru *a da putere* relațiilor noastre, nu pentru a le distruge. De fiecare dată când o regulă ni se pune în cale, întrebarea pe care trebuie să ne-o punem nouă înșine este: **„Ce este mai important? Relația mea sau regulile mele?"**

Să presupunem că încrederea ta a fost trădată o dată, într-o relație romantică, iar acum te temi să te apropii din nou de cineva. Tu ai acum o regulă care spune: „Dacă te apropii prea mult, vei suferi." În același timp, cea mai înaltă valoare a ta este iubirea și regula ta este că, pentru a simți iubire, trebuie să te apropii de cineva. Acum ai un conflict major: regulile și valorile tale sunt pe poziții diametral opuse. Ce poți să faci în această situație? Primul pas este să îți dai seama că ai reguli anatagonice. Cel de-al doilea pas este să **asociezi suficientă durere oricărei reguli care nu-ți folosește și să o înlocuiești cu alta care îți folosește.** Cel mai important, dacă vrei să ai relații de calitate cu alte persoane, fie că este vorba de afacerea ta sau de viața ta personală, trebuie să îți comunici regulile.

COMUNICĂ-ȚI REGULILE

Dacă vrei să preiei controlul asupra vieții tale, dacă vrei să te descurci bine în afaceri, dacă vrei să fii un negociator grozav, dacă vrei să fii capabil să ai un impact asupra copiilor tăi, dacă vrei să fii apropiată de soțul tău, atunci asigură-te că vei descoperi de la bun început regulile pe care aceștia le au pentru o relație și comunică-le, de

asemenea, pe ale tale. **Nu te aștepta ca oamenii să-ți respecte regulile dacă tu nu comunici clar care sunt acestea.** Și nu te aștepta ca oamenii să-ți respecte regulile dacă nu ești dispus să faci compromisuri și să respecți câteva dintre ale lor.

Spre exemplu, la începutul oricărei relații, unul dintre primele lucruri pe care le fac este să-i transmit celeilalte tabere regulile mele pentru situație și să încerc să aflu cât mai multe dintre regulile sale cu putință. Întreb lucruri precum „Ce este necesar ca tu să știi că relația noastră funcționează? Cât de des trebuie să comunicăm? Ce este necesar?"

Spre exemplu, discutam odată cu unul dintre prietenii mei, care este o celebritate, iar acesta mi-a împărtășit că nu avea impresia că ar avea foarte mulți prieteni. I-am zis: „Ești sigur că nu ai mulți prieteni? Eu văd numeroși oameni în jurul tău cărora le pasă cu adevărat de tine. Să fie cumva faptul că *ai reguli* care elimină o mulțime de oameni care ți-ar putea fi prieteni?" El mi-a spus: „Pur și simplu, nu am impresia că ei ar fi prietenii mei." Eu am zis: „Ce trebuie să se întâmple pentru ca tu să ai impresia că ei îți sunt prieteni?" Mi-a răspuns: „Ei bine, cred că nici măcar nu știu, la nivel conștient, care sunt regulile mele."

După ce s-a gândit puțin, el a identificat una dintre regulile sale de vârf pentru prietenie: dacă ești unul dintre prietenii săi, atunci stai de vorbă cu el de cel puțin două sau trei ori pe săptămână. „*Asta* este o regulă interesantă", m-am gândit eu. El a continuat: „Am prieteni peste tot prin lume, oameni pe care realmente îi iubesc. Dar uneori, chiar și în cazul celor mai buni prieteni, poate să treacă o lună sau mai mult înainte să avem ocazia de a sta din nou de vorbă, pur și simplu din cauza intensității programelor noastre. Adeseori, eu mă aflu în seminare de dimineața devreme până foarte târziu în noapte, iar atunci este posibil să fi avut 100 de telefoane în ziua aceea. Nu există nicio modalitate prin care să pot vorbi cu toți oamenii aceia! Și cu toate acestea, ei știu cu toții că sunt prietenii mei."

Apoi l-am întrebat: „Tu crezi că eu sunt prietenul tău?" El a răspuns: „Ei bine, știu că ești din punct de vedere intelectual, însă uneori nu am sentimentul acesta pentru că nu stăm de vorbă împreună suficient de des." Eu am zis: „Wow, eu nu am știut niciodată asta! Nu aș fi știut niciodată că acest lucru era important pentru tine dacă tu nu mi-ai fi comunicat-o. Sunt sigur că ai *numeroși* prieteni cărora ar putea să le placă să-ți respecte regulile privind prietenia *doar dacă ar ști care sunt.*"

Definiția mea pentru prietenie este destul de simplă: dacă ești un prieten, atunci iubești o persoană în mod necondiționat și absolut și vei face tot ce poți pentru a o susține. Dacă aceasta te sună atunci când are necazuri sau are realmente nevoie, tu îi ești alături. Lunile trec și totuși prietenia nu ar slăbi deloc după ce ai hotărât că cineva este cu adevărat prietenul tău. Asta este tot! Nu o mai pui niciodată la îndoială. Eu cred că am o mulțime de prieteni pentru că regulile mele pentru prietenie sunt foarte ușor de respectat! Tot ceea ce ai de făcut este să îți pese de mine și să mă iubești, iar mie îmi va păsa de tine și te voi iubi și acum suntem prieteni.

Este foarte important să-ți comunici regulile pentru orice situație în viață, indiferent că este vorba despre iubire, prietenie sau afaceri. Apropo, chiar dacă ai clarifica toate regulile în avans, ar mai putea să se producă neînțelegeri? Sigur că da. Uneori vei uita să-ți comunici una dintre reguli sau este posibil ca nici măcar să nu știi în mod conștient care sunt unele dintre regulile tale. Aceasta este cauza pentru care comunicarea continuă este atât de importantă. **Să nu presupui niciodată când vine vorba de reguli. *Comunică*.**

EXISTĂ UNELE REGULI PE CARE NU LE POȚI ÎNCĂLCA!

Pe măsură ce am început să studiez mai mult comportamentul oamenilor și impactul regulilor lor, am devenit din ce în ce mai interesat de o dinamică pe care am remarcat-o în mod consistent și care

consta în faptul că există anumite reguli pe care oamenii nu le-ar viola *niciodată* şi alte reguli pe care le-ar încălca continuu — s-ar simţi prost în legătură cu asta de fiecare dată, însă ar merge mai departe şi ar face asta chiar şi aşa. Care era diferenţa?

După puţină cercetare, răspunsul a devenit limpede: noi avem o **ierahie a regulilor**, la fel ca în cazul valorilor. Există anumite reguli a căror încălcare ne-ar provoca o durere atât de intensă, încât noi nici măcar nu luăm în considerare această posibilitate. Le vom încălca rar, presupunând că o vom face vreodată. Eu le numesc pe acestea **reguli prag.** Spre exemplu, dacă te-aş întreba: „Care ar fi un lucru pe care nu l-ai face niciodată?", tu mi-ai oferi o regulă prag. Tu mi-ai spune o regulă pe care nu ai încălca-o niciodată. De ce? Deoarece îi asociezi prea multă durere.

Pe de altă parte, avem anumite reguli pe care nu vrem să le încălcăm. Eu le numesc pe acestea **standarde personale.** Dacă le încălcăm, nu ne simţim bine în legătură cu asta, însă în funcţie de motive, suntem dispuşi să le încălcăm pe termen scurt. Diferenţa dintre aceste două reguli este adeseori exprimată prin cuvintele **trebuie** şi **ar trebui.** Avem anumite lucruri pe care *trebuie* să le facem şi anumite lucruri pe care *nu trebuie* să le facem, anumite lucruri pe care *nu trebuie să le facem niciodată* şi anumite lucruri pe care *trebuie să le facem întotdeauna*. Regulile cu „trebuie întotdeauna" şi „nu trebuie să facem vreodată" sunt reguli prag; regulile cu „ar trebui" şi „nu ar trebui niciodată" sunt regulile standardului personal. Toate acestea oferă o structură vieţii noastre.

Prea multe reguli cu „trebuie" pot să facă viaţa de netrăit. Am văzut odată un program care prezenta douăzeci de familii de cinci gemeni. Fiecare pereche de părinţi era întrebată: „Care este cel mai important lucru pe care l-aţi învăţat despre păstrarea sănătăţii mintale?" Mesajul care a fost reluat în mod repetat a fost: Să nu ai prea multe reguli. Cu atât de multe corpuri în mişcare şi cu atât de multe personalităţi diferite, dacă ai prea multe reguli, vei înnebuni. Legile probabilităţii spun că regulile tale vor fi încălcate constant şi că, prin urmare, reacţionând la toate, te vei afla într-un stres continuu.

Genul acesta de stres te afectează pe tine și pe oamenii din jurul tău. Gândește-te la regulile pe care le avem în ziua de azi pentru femei în societatea noastră. Există până și un nume pentru asta: „Sindromul Superwoman." Se pare că femeile din ziua de azi trebuie să le facă pe toate și să le facă *perfect*. Ele nu trebuie doar să aibă grijă de soții, copiii, părinții și prietenii lor, dar mai trebuie să aibă și un corp perfect, trebuie să schimbe lumea, trebuie să împiedice războiul nuclear și, ca să pună capac la toate, trebuie să fie și afaceristele perfecte. Crezi că asta ar putea crea puțin stres în viață, faptul că există un număr atât de mare de lucruri necesare pentru a avea sentimentul că au succes?

Bineînțeles, femeile nu sunt singurii membri ai societății care trec prin asta — bărbații și copiii din ziua de astăzi au de asemenea parte de un stres colosal din cauza așteptărilor crescute. Dacă suntem împovărați cu prea multe lucruri necesare pe care trebuie să le satisfacem, ne pierdem entuziasmul și elanul pentru viață; pur și simplu, nu mai vrem să jucăm jocul. Stima de sine ridicată își are sursa în sentimentul că **deții controlul** asupra evenimentelor, nu că evenimentele dețin controlul asupra ta. Și când ai o mulțime de reguli tip „trebuie," șansele ca acestea să fie violate sunt mari.

În ce ar consta o regulă tip „nu trebuie niciodată" în cadrul unei relații? Numeroase persoane ar putea să spună: „Soțul sau soția mea *nu trebuie* să aibă *niciodată* o relație extraconjugală." Totuși, pentru alte persoane, aceasta este doar o regulă despre ce ar trebui: „Soțul sau soția mea nu *ar trebui* să aibă vreodată o relație extraconjugală." Este posibil ca această diferență între reguli să aibă potențialul de a crea probleme mai târziu? Este foarte posibil. De fapt, când oamenii au supărări în relație, asta se întâmplă invariabil deoarece, deși au căzut de acord asupra regulilor, ei nu au stabilit dacă este un „nu *trebuie* niciodată" sau un „nu *ar trebui* niciodată." Este necesar nu doar să înțelegi ce fel de reguli are partenerul tău, ci și să nu uiți că sunt adecvate atât regulile tip „trebuie" , cât și cele tip „ar trebui".

Pentru a atinge anumite rezultate, este important să avem o mulțime de reguli cu „trebuie" pentru a ne asigura că vom merge până la capăt, că vom acționa. Spre exemplu, eu am o prietenă care are o condiție fizică excelentă. Ceea ce este interesant este setul său de reguli pentru sine însăși în domeniul sănătății: ea are foarte puține *ar trebui* și o mulțime de *trebuie*. Am întrebat-o: „Ce nu trebuie să faci niciodată dacă vrei să fii sănătos?" Ea a zis: „Nu trebuie să fumez niciodată. Nu trebuie să-mi violez niciodată corpul cu droguri. Nu trebuie să mă îndop prosteşte. Nu trebuie să las să treacă mai mult de o zi fără să fac sport."

Apoi am întrebat: „Ce *trebuie* să faci ca să fii sănătoasă?" Lista era din nou lungă: „Trebuie să fac sport în fiecare zi, timp de cel puțin o jumătate de oră. Trebuie să mănânc tipurile corecte de alimente. Trebuie să mănânc doar fructe dimineața. Trebuie să îmi combin alimentele în mod corect. Trebuie să merg cel puțin optzeci de kilometri cu bicicleta în fiecare săptămână." Și lista tot continua. În cele din urmă, i-am cerut regulile cu „ar trebui." Ea a zis: „Ar trebui să fac mai mult sport." Și asta era tot.

Ei bine, această femeie are o prietenă supraponderală. Când am întrebat-o pe aceasta ce nu trebuie să facă niciodată pentru a fi sănătoasă, ea m-a privit descumpănită. Ea *nu avea* nicio regulă cu „niciodată nu trebuie" în domeniul sănătății! Totuși, avea câteva reguli cu *trebuie*: ea *trebuie* să mănânce și *trebuie* să doarmă. După aceea, am întrebat-o dacă avea vreo regulă cu „ar trebui." „Sigur," a zis ea, „ar trebui să mănânc mai bine; ar trebui să fac sport, ar trebui să îmi îngrijesc mai bine corpul." Ea avea de asemenea și o listă de reguli cu „nu ar trebui", ca de exemplu: „Nu ar trebui să mănânc carne, nu ar trebui să mănânc excesiv", și așa mai departe. Această femeie știa o mulțime de lucruri despre ce trebuia să facă, dar deoarece avea foarte puține reguli cu „trebuie," ea nu a ajuns niciodată în poziția de a-și provoca sieși o durere intensă pentru că făcea lucruri nesănătoase. Și nu era dificil să-ți dai seama de ce nu fusese niciodată capabilă să-și controleze greutatea.

Dacă ai procrastinat vreodată ceva, foloseai cumva câteva reguli cu „ar trebui", ca de exemplu: „Ar trebui să încep acest proiect" sau „Ar trebui să încep un program de sport"? Ce s-ar fi întâmplat, în schimb, dacă ai fi hotărât: „Eu *trebuie* să încep acest proiect" sau „Eu *trebuie* să încep acest program de sport", și după aceea ai fi făcut exact asta, condiționând acest lucru în sistemul tău nervos?

Nu uita, cu toții avem nevoie de o oarecare structură. Unii oameni nu au nicio regulă clară pentru momentul când au succes. Regulile pot furniza mediul contextual în care noi să creăm valoare adăugată. Regulile ne pot motiva să mergem până la capăt; ele ne pot determina să ne dezvoltăm și să ne extindem. Obiectivul tău este doar acela de a crea un echilibru între regulile tale cu „trebuie" și cele cu „ar trebui" și să utilizezi ambele tipuri de reguli într-un context adecvat.

REGRUPAREA REGULILOR

Chiar acum, începe să preiei controlul asupra propriilor reguli, scriind pe o foaie de hârtie răspunsurile tale la următoarele întrebări. Fă-ți răspunsurile cât mai detaliate cu putință.

1. **De ce este nevoie pentru ca tu să simți că ai succes?**
2. **De ce este nevoie pentru ca tu să te simți iubit — de copiii tăi, de partenerul tău, de părinții tăi și de oricine altcineva care este important pentru tine?**
3. **De ce este nevoie pentru ca tu să te simți încrezător?**
4. **De ce este nevoie pentru ca tu să simți că ești excelent în orice domeniu al vieții tale?**

Acum uită-te la aceste reguli și întreabă-te în sinea ta: „**Sunt ele adecvate? Am făcut eu oare să-mi fie foarte greu să mă simt bine și ușor să mă simt prost?"** Există 129 de lucruri care trebuie să se întâmple înainte ca tu să te simți iubit? Sunt necesare doar unul sau două lucruri ca să te facă să te simți respins?

Dacă asta este adevărat, schimbă-ți criteriile și găsește reguli care îți conferă putere. Care trebuie să fie regulile tale pentru ca tu să fii fericit și să ai succes în acest demers? Iată o distincție critică: **proiectează-ți regulile astfel încât tu să deții controlul, astfel încât nu lumea exterioară să fie cea care determină dacă te simți bine sau rău. Configurează-le astfel încât să-ți fie *incredibil de ușor*** să te simți bine și ***incredibil de greu* să te simți prost.**

Pentru regulile ce stăpânesc valorile spre care tinzi, utilizează sintagma „**De fiecare dată când eu…”** Cu alte cuvinte, creează un meniu cu posibilitățile felurilor în care să te simți bine. Spre exemplu, spune: „Simt iubire *de fiecare dată* când dăruiesc iubire, sau *de fiecare dată* când petrec timp cu oameni pe care îi iubesc sau *de fiecare dată* când zâmbesc unui necunoscut, sau *de fiecare dată* când stau de vorbă cu un prieten vechi, sau *de fiecare dată* când remarc pe cineva făcând ceva frumos pentru mine sau *de fiecare dată* când îi apreciez pe cei care mă iubesc deja.” Observi ce ai făcut? Ai făcut ca jocul *să poată fi câștigat* aranjând lucrurile în mod scandalos în favoarea ta!

Inventează *mii* de feluri de a-ți satisface regulile pentru a simți iubire; fă să-ți fie incredibil de ușor să încerci acea plăcere și asigură-te că incluzi numeroase criterii care se află *doar* sub controlul tău, astfel încât să nu fie necesar să depinzi de cineva sau de ceva ca să te simți bine. *De fiecare dată* când faci oricare dintre aceste lucruri, vei simți iubire — nu doar prin satisfacerea vreunui criteriu bizar care apare tot atât de des precum o eclipsă totală de soare!

Apropo, am o regulă pentru tine: în timp ce faci asta, *trebuie să te distrezi!* Fii scandalos: explorează limitele exterioare. Toată viața ta ai folosit regulile ca să te tragă înapoi; de ce să nu râzi puțin pe seama lor? Poate că pentru a simți iubire, tot ceea ce ai de făcut este să-ți miști degetul mic de la picior. Sună ciudat, dar cine sunt eu ca să hotărăsc ce îți oferă ție plăcere?

Acum, ai grijă să descoperi regulile oamenilor din jurul tău. Ieși afară și fă câteva sondaje. Află care sunt regulile copiilor tăi pentru

a fi membri ai familiei, sau pentru a avea succes la şcoală, sau pentru a se distra. Pariez că vei fi uluit de ceea ce vei descoperi! Află regulile soţului sau soţiei tale; întreabă-ţi părinţii; întreabă-ţi şeful sau angajaţii.

Un lucru e sigur: dacă nu cunoşti regulile, ai garanţia că vei pierde deoarece cu siguranţă le vei încălca mai devreme sau mai târziu. Dar dacă înţelegi regulile oamenilor, le poţi prezice comportamentul, le poţi satisface cu adevărat nevoile şi, în felul acesta, vei îmbogăţi calitatea relaţiilor tale. Nu uita, **regula care îţi conferă cea mai multă putere este aceea de a te simţi bine indiferent ce se întâmplă.**

În ultimele câteva capitole, aproape că am terminat de învăţat despre cele cinci elemente ale Sistemului Principal. Cunoaştem importanţa stării, felul în care întrebările ne direcţionează focalizarea, evaluările, puterea valorilor şi a regulilor de a ne modela viețile. Acum hai să descoperim ţesătura din care sunt croite toate acestea…

17

REFERINȚELE: ȚESĂTURA VIEȚII

Extinsă spre o nouă idee, mintea umană nu revine niciodată la dimensiunile sale anterioare.

— Oliver Wendell Holmes

În timp ce stătea pe puntea de decolare, tânărul locotenent privea cum un avion cu reacție scapă de sub control, pe portavion, cu se desprinde o aripă și aproape că-l taie în două pe un bărbat care stătea la doar câțiva pași distanță. Singurul lucru care l-a ajutat să răzbată prin groaza clipei a fost vocea tunătoare a ofițerului aflat la comandă care țipa la el: „Să ia cineva o mătură și să dea mațele astea la o parte de pe punte!" Nu avea deloc timp de gândire. Trebuia să reacționeze imediat. El și colegii săi din echipaj au dat bucățile din trupul camaradului lor la o parte de pe culoarul de aterizare. În clipa aceea, George Bush, în vârstă de nouăsprezece ani, nu a avut încotro și a învățat să facă față carnagiului din război. Aceasta avea să fie o amintire pe care avea să o reia adeseori pentru a descrie șocul morții violente și necesitatea de a putea să răspunzi.

O altă experiență care i-a modelat viața a fost o misiune de bombardament în care a zburat la scurtă vreme după tragedia de pe puntea vasului. El a fost trimis să bombardeze un turn de radio de pe o mică insulă din Pacificul de Sud. Chichi Jima era o închisoare pentru prizonieri de război condusă de infamul ofițer japonez Matoba, despre care Bush și echipajul său știau că a comis crime de război brutale împotriva prizonierilor săi: câteva atrocități

incredibile, cum ar fi că a canibalizat câțiva oameni și le-a pus rămășițele, pe post de carne, în supa cu care i-a hrănit pe ceilalți prizonieri, spunându-le apoi că au mâncat carne de om.

În timp ce tânărul George Bush se apropia de țintă, el era absolut hotărât să îl izoleze pe acest scelerat distrugând singurul său instrument de comunicare: turnul radio. În timp ce se apropia de ținta bombardamentului, el a fost lovit de tirul inamic. Cabina s-a umplut de fum, dar el era hotărât să-și lovească ținta. În ultimele secunde, a reușit să arunce bomba, doborând ținta și distrugând antena. El a dat imediat ordinul de catapultare. Și-a întors avionul înapoi spre mare, însă când i-a venit rândul, evadarea nu s-a derulat așa cum era plănuit. Corpul său a fost izbit de coada avionului, sfâșiindu-i o porțiune din parașută și lovindu-i capul. Parașuta lui deteriorată a reușit să-i amortizeze căderea doar în parte, însă chiar înainte să lovească apa, el s-a eliberat tăind chingile. Luptându-se să iasă din nou la suprafață, cu sângele șiroind din rana de la cap, el a bâjbâit disperat după pluta sa de salvare. A găsit-o, dar în timp ce se târa în ea, a observat că recipientele cu apă și mâncare fuseseră distruse la impactul cu coada aeronavei.

Pentru a înrăutăți și mai mult lucrurile, curentul îl trăgea, încet, direct spre plaja insulei pe care tocmai o bombardase. Îți poți imagina ce i-ar fi făcut ei? Pe măsură ce pluta lui se apropia din ce în ce mai mult de țărm, teama lui creștea. Apoi, dintr-odată, a început să vadă ceva în apă. La început a crezut că este imaginația sa, dar apoi și-a dat seama că este un periscop. El urma să devină prizonierul japonezilor.

Dar pe măsură ce submarinul gigantic începea să se ridice din apă în fața lui, el și-a dat seama că era *Finback*, un *submarin* american! A fost salvat, dar tocmai la timp pentru a trebui să treacă prin încă și mai mult pericol. După ce l-a luat pe Bush, *Finback* s-a scufundat rapid, în timp ce vasele inamice s-au apropiat și au început să lanseze bombe de adâncime spre submarin. Tot ce a putut să facă *Finback* a fost să se scufunde și să rămână complet nemișcat.

Echipajul nu a putut să facă nimic altceva decât să apeleze la credinţă şi să se roage ca explozibilii să nu-i distrugă.

Nu doar că George Bush a supravieţuit experienţei, ci a şi executat multe alte misiuni de bombardament încununate de succes şi a revenit ca erou de război. El a spus că zilele petrecute pe acel submarin au fost unele dintre cele mai importante din viaţa sa — zile în care a început să se gândească la destin, la cine este şi la motivul pentru care se află pe pământ.

Ce rol au jucat aceste experienţe în modelarea caracterului, identităţii şi destinului lui George Bush? În mod clar, acestea au devenit ţesătura din care aveau să fie decupate multe dintre crezurile şi valorile sale centrale — ţesătura pe care eu o numesc **experienţele de referinţă** — aceste experienţe aveau să facă parte din ceea ce avea să-l călăuzească să devină Preşedinte al Statelor Unite, la mai bine de patruzeci de ani după aceea. De asemenea, acestea au ajutat la formarea crezurilor sale şi la sentimentul său de certitudine conform căruia binele trebuie să „înfrunte răul." Acestea i-au oferit un sentiment de încredere că dacă ar face tot posibilul şi nu ar ceda, avea să producă rezultatele pe care şi le dorea în pofida şanselor nefavorabile. Cum crezi că i-au modelat aceste referinţe acţiunile, cinci decenii mai târziu, în timp ce stătea în Biroul Oval, meditând la răspunsul său pentru invadarea neprovocată a paşnicului Kuweit de către Saddam Hussein?

Dacă vrem să înţelegem de ce fac oamenii ceea ce fac, analiza celor mai semnificative şi mai de efect experienţe de referinţă din vieţile lor ne oferă cu siguranţă indicii. Referinţele — cel de-al cincilea element al Sistemului Principal al unei persoane — furnizează cu adevărat esenţa sau elementele fundamentale de construcţie pentru crezurile, regulile şi valorile noastre. Acestea sunt lutul din care este format Sistemul nostru Principal. Nu există nicio îndoială că o persoană care a trecut prin şi a triumfat împotriva unei adversităţi uriaşe are în mod clar referinţe puternice din care să construiască un nivel consistent de încredere — un crez sau o credinţă în sine şi în ceilalţi şi capacitatea de a trece peste dificultăţi.

Cu cât este mai mare numărul şi cu cât este mai mare calitatea referinţelor noastre, cu atât este mai mare nivelul nostru potenţial de alegeri. Un număr mai mare şi o calitate mai ridicată a referinţelor ne dau posibilitatea să evaluăm într-un mod mai eficace ce înţeles au lucrurile şi ce putem face. Motivul pentru care spun alegere „potenţială" este că, deşi referinţele ne oferă ingredientele fundaţionale ale crezurilor noastre, de multe ori noi nu reuşim să ne organizăm referinţele în moduri care să ne întărească. Spre exemplu, un tânăr poate avea o încredere şi o măiestrie fantastice pe terenul de fotbal american, dar atunci când intră la ora de istorie, este posibil ca el să nu reuşească să invoce acelaşi sentiment de siguranţă care ar putea să-l ajute să-şi maximizeze potenţialul din sala de clasă, aşa cum face când se înfruntă cu adversarul din cealaltă parte a terenului. Dacă ar aborda fotbalul american cu aceeaşi atitudine de eşec sau de îndoială, aşa cum face cu ora sa de istorie, el ar fi incredibil de ineficace.

Ce determină pe care dintre referinţele noastre o utilizăm? În mod clar, starea emoţională în care ne aflăm va influenţa radical care sunt fişierele ce ne sunt disponibile, care sunt amintirile, emoţiile, sentimentele şi senzaţiile pe care le-am stocat. Atunci când ne aflăm într-o stare de teamă, par să ne vină în minte doar referinţele pe care le-am asociat acelor senzaţii de teamă din trecut şi ne trezim prinşi într-o buclă; „teama" ducând la „referinţa pentru teamă", care duce la „teama multiplicată".

Dacă avem sentimentul că am fost răniţi de cineva, noi avem tendinţa să deschidem fişierul şi să ne amintim toate celelalte instanţe în care persoana aceea ne-a rănit, în loc să ne schimbăm starea amintindu-ne adevăratele sentimente ale acestei persoane pentru noi, amintindu-ne ocazii când aceasta a fost iubitoare faţă de noi. Prin urmare, starea în care ne aflăm va determina cât de mult din această ţesătură ne este disponibilă pentru crearea unei vieţi de calitate. Un alt factor, în afară de stare, este deţinerea unui **sistem extins de referinţe**, unul care poate contribui în mod clar la nivelul

înţelegerii noastre cu privire la ceea ce este posibil şi la lucrurile de care suntem capabili, indiferent care sunt provocările ce pot apărea.

Nu există nicio îndoială că referinţele sunt unul dintre cele mai importante elemente ale procesului nostru de luare a deciziilor. Acestea vor modela în mod clar nu doar ceea ce facem noi, ci şi felul în care ne simţim şi cine devenim. Compară experienţele de referinţă ale lui Saddam Hussein cu cele ale lui George Bush. Ştim că tatăl lui Saddam l-a abuzat fizic, că unchiul său l-a învăţat cum să fie ranchiunos şi să urască „stăpânitorii" englezi. În timp ce Bush era recompensat pentru eroism, modelele demne de urmat ale lui Saddam erau cei care învăţaseră să îi controleze pe ceilalţi prin crimă şi propagandă.

Pe parcursul unui interval de aproximativ cincisprezece-douăzeci de ani, Saddam a încercat în repetate rânduri să-l înlăture pe liderul Irakului, omorând pe oricine i se punea în cale. Prin urmare, el nu percepe contraloviturile, indiferent cât de sângeroase — ca pe nişte eşecuri; el a ajuns să creadă că pe termen lung va avea întotdeauna succes. Fiindcă a venit vorba, aceasta este o credinţă care i-a permis să conducă chiar şi după înfrângerea sa din Războiul din Golf. Până la vârsta de patruzeci şi doi de ani el îşi eliminase oponenţii şi preluase controlul asupra Irakului.

Pentru mulţi, Saddam este un monstru şi oamenii se întreabă adeseori cum îl pot suporta irakienii. Răspunsul este că irakienii îl percep pe Saddam Hussein ca pe cineva care a ajutat la redresarea situaţiei din ţara lor: el a contribuit la asigurarea unor locuinţe mai bune, unei educaţii şi aşa mai departe. Pentru irakieni, el este un erou. În afară de asta, începând de la vârsta de patru sau cinci ani, toţi irakienii sunt învăţaţi că el este un erou. Imaginea lui este afişată peste tot şi ei îi văd doar latura bună la televizunea naţională controlată.

Oare Saddam Hussein a devenit un ucigaş exclusiv din cauza referinţelor sale de a fi fost abuzat în copilărie? Nici pe departe.

Mulţi oameni au ieşit din experienţe de referinţă foarte similare ca persoane sensibile şi pline de compasiune care, din cauza suferinţei lor, nu vor permite niciodată ca vreo altă persoană să fie abuzată în preajma lor. Mulţi dintre aceşti oameni fac tot posibilul să-i ajute pe ceilalţi. Este posibil ca altcineva să se fi aflat pe aceeaşi navă cu George Bush şi să fi fost devastat de moartea prietenului său şi să utilizeze asta ca referinţă pentru credinţa că viaţa nu merită trăită sau că războiul nu este niciodată justificat? Sigur că da. Încă o dată, nu referinţele noastre, ci ***interpretarea pe care noi le-o dăm, felul în care le organizăm*****, este ceea ce ne determină în mod clar credinţele.**

Care sunt referinţele ce joacă cel mai amplu rol în experienţele vieţii noastre? Totul depinde de **lucrul pentru care ne întărim.** Saddam a fost recompensat pentru că a provocat un val important de crimă şi distrugere pe drumul spre conducerea ţării sale. George Bush a fost întărit în mod constant pentru că s-a concentrat pe „a face ceea ce trebuie," contribuind şi ajutându-i pe cei nevoiaşi. Aceste întăriri au contribuit la crearea fundaţiilor unor destine foarte diferite pentru vieţile acestor oameni.

CE SUNT REFERINȚELE?

Referinţele sunt toate experienţele vieţii tale pe care le-ai înregistrat înăuntrul sistemului tău nervos —tot ceea ce ai văzut, ai auzit, ai atins, ai gustat sau ai mirosit vreodată — stocate înăuntrul uriaşului cabinet cu dosare al creierului tău. Unele referinţe sunt culese conştient, altele inconştient. Unele vin din experienţe pe care le-ai avut tu însuţi; altele sunt formate din informaţii pe care le-ai auzit de la alţii, iar toate referinţele tale, la fel ca întreaga experienţă umană, sunt într-o oarecare măsură distorsionate, şterse şi generalizate în timp ce le înregistrezi înăuntrul sistemului tău nervos. De fapt, tu ai de asemenea referinţe pentru lucruri care nu s-au întâmplat niciodată — tot ceea ce ţi-ai imaginat vreodată în minte este de asemenea stocat în creierul tău sub formă de amintire.

Multe dintre aceste referințe sunt organizate pentru a sprijini credințe și, așa cum ai învățat în Capitolul 4, o credință nu este altceva decât un sentiment de certitudine despre ceea ce înseamnă ceva. Dacă tu crezi că ești inteligent, asta este deoarece ai activat anumite **referințe** care să sprijine acest sentiment de certitudine. Poate că ai avut experiența abordării încununate de succes a unor provocări mintale, cum ar fi trecerea unui test cu notă maximă sau buna administrare a unei afaceri. Toate aceste **experiențe-referință** funcționează ca „picioare de masă" pentru a susține ideea, sau „tăblia de masă," că tu ești inteligent.

Noi avem suficiente referințe în interiorul nostru pentru a susține orice idee vrem: că suntem încrezători sau că suntem slabi, că ne pasă sau că suntem egoiști. Cheia este să **extinzi referințele care sunt disponibile în viața ta. Caută în mod conștient experiențe care extind sentimentul despre cine ești și ce poți să faci și organizează-ți de asemenea referințele în feluri care îți aduc putere.**

Cunoașterea lumii poate fi dobândită doar în lume, nu într-un dulap.

— Lord Chesterfield

Nu cu multă vreme în urmă am auzit despre un om care a găsit 35 000 de dolari cash, într-o sacoșă, pe stradă. El a căutat imediat proprietarul și i-a returnat banii. Toți cei care au auzit această poveste au vrut să-l felicite pe acest bărbat, dar el s-a ferit de presă și a refuzat să fie filmat. El a insistat cu hotărâre că returnarea banilor era acțiunea cinstită și singurul lucru pe care putea să îl facă. S-a dovedit că acești bani erau economiile de-o viață ale unei femei de șaizeci și opt de ani și, prin acțiunea lui singulară, el i-a salvat viața din punct de vedere financiar dar, în ciuda tuturor acestor lucruri, el a refuzat să-și aroge meritul. De ce? În mod clar, referințele trecutului său l-au ajutat să dezvolte o credință că arogarea unui merit, pentru faptul de a fi făcut ceea ce era evident corect, ar

fi total inadecvat. El nu a hotărât să evite recunoașterea dintr-un capriciu; el a avut un sentiment al siguranței pe care doar referințele vieții sale îl puteau crea.

Gândește-te la referințele tale, atât la cele pe care le consideri ca fiind bune, cât și la cele rele, ca la un sul uriaș de stofă țesut din experiențele tale. Alături de celelalte elemente ale Sistemului tău Principal — starea, întrebările, valorile și crezurile tale — tu tai un șablon, din această țesătură, care îți dă posibilitatea să iei decizii despre ceea ce să faci cu viața ta. **Ai un stoc *inepuizabil* de referințe care pot fi dispuse în orice fel vrei.** Și în fiecare zi tu contribui la acest stoc. O măsură importantă a inteligenței unei persoane este felul în care își utilizează țesătura de referințe. Creezi o cortină în spatele căreia să te ascunzi sau creezi un covor magic care te va purta spre înălțimi inegalabile? Cauți în mod conștient prin experiența de viață și extragi acele amintiri care îți oferă cea mai mare putere în mod constant?

Așa cum ai învățat în Capitolul 4, probabil că unul dintre cele mai prețioase lucruri pe care îl fac referințele pentru noi este că ne furnizează un sentiment de certitudine. Fără ele, ne-am trăi întreaga viață temându-ne sau îndoindu-ne; nu am putea să funcționăm. Ai fi tulburat dacă un obiect de lângă tine ar levita brusc, s-ar îndepărta plutind și s-ar opri din mișcare la cinci pași în fața ta? Singurul motiv pentru care ai simți teamă ar fi că nu ai nicio referință pentru asta. Nu ai avea nicio idee despre cum să interpretezi semnificația. De ce un copilaș întinde mâna într-o scrumieră murdară, ia un chiștoc de țigară și îl mestecă? Nu din cauză că nu are nicio referință care să-i spună că asta nu-i face bine? (Bineînțeles, unii adulți nu și-au dat seama nici până în ziua de azi *de asta*!)

Permite-mi să te întreb din nou: ***Tu cum îți utilizezi referințele? Le interpretezi în mod conștient în feluri care îți conferă putere, în feluri care sprijină realizarea obiectivelor tale?*** Sau creierul tău ia în mod automat experiențele individuale în care nu ești sprijinit și compune crezuri ca „Toată lumea vrea să-mi pună piedici”,

sau „De fiecare dată când încerc ceva, sunt doborât", sau „Eu nu merit să fiu iubit"?

Felul în care ne utilizăm referinţele va determina felul în care ne simţim, deoarece evaluarea unui lucru drept bun sau rău se bazează cu totul pe lucrurile cu care îl vei compara. Când o femeie de afaceri se cazează într-o cameră, dacă acea cameră i se va părea frumoasă sau nu se va baza pe referinţele ei din trecut. Îţi garantez că dacă ai aduce o persoană din Europa de Est şi i-ai da o cameră la hotelul cu cel mai modest buget de aici, din Statele Unite, vei vedea că aceasta va fi încântată, considerând-o locuinţă de calitate superioară. Uneori, noi pierdem din vedere că binele şi răul se bazează doar pe referinţele noastre.

Întâlnire cu destinul este unul dintre mediile mele preferate de învăţare deoarece pot să văd în mod constant felul în care sunt utilizate referinţele oamenilor pentru a le modela comportamentul. Ca parte a unui chestionar detaliat pe care participanţii îl completează înainte de seminar, ei enumeră cinci experienţe despre care cred că le-au modelat întreaga viaţă. Ceea ce fac ei este să îmi împărtăşească mie câteva dintre cele mai puternice referinţe ale lor, iar eu sunt uluit cât de multe sensuri diferite pot să extragă din aceleaşi referinţe. Unele persoane au fost violate, abuzate sexual, abandonate. Unele provin din familii dezbinate sau sărace. Cu toate acestea, anumite persoane interpretează aceste experienţe într-un fel care îi ajută să formeze credinţa că viaţa lor nu merită trăită, iar altele le utilizează pentru a se motiva să studieze, să se extindă, să se dezvolte, să împartă, să fie mai sensibili.

Este adevărat că Saddam Hussein a fost abuzat în copilărie, dar aşa a fost şi Oprah Winfrey. Iată o femeie care a fost violată şi maltratată violent în tinereţe şi, cu toate acestea, astăzi atinge milioane de vieţi zilnic cu emisiunea ei de televiziune. Nefăcând mai mult decât să-şi împărtăşească experienţele, ea a ajutat oamenii să-şi vindece o parte din rănile din trecutul lor. Milioane de americani se simt apropiaţi de ea pentru că ei ştiu că ea înţelege; adică, ea are referinţe pentru suferinţă, aşa cum au şi ei.

Ne înălțăm pe noi înșine prin gândul nostru,
ne cățărăm pe viziunea noastră despre noi înșine.

— Orison Swett Marden

Referințele nu sunt limitate la experiența ta propriu-zisă. Însăși imaginația ta este o sursă de referințe. Îți amintești de Roger Bannister și de mila alergată în patru minute? Nimeni nu credea că este fizic posibil pentru ființele umane să alerge o milă în mai puțin de patru minute și, cu toate acestea, el și-a creat propriul sentiment de certitudine prin referințe imaginate. El a vizualizat în repetate rânduri doborârea milei de patru minute, auzindu-se și simțindu-se pe sine însuși doborând bariera până când, destul de curând, el avea atât de multe picioare de referință, încât s-a simțit sigur că va reuși — tot atât de sigur pe cât erau alți oameni că realizarea acestei performanțe era imposibilă.

Trebuie să ne amintim că imaginația noastră este de zece ori mai puternică decât puterea voinței noastre. Deoarece Bannister a putut să-și folosească imaginația ca pe niște picioare ce sprijineau tăblia mesei siguranței, el a putut să producă un rezultat fără precedent de-a lungul istoriei omenirii. **Imaginația dezlănțuită ne oferă un sentiment al certitudinii și o viziune care merg mult mai departe de limitările trecutului.**

De curând, dl. Akio Morita mi-a trimis cartea sa, *Made in Japan* (*Fabricat în Japonia*). Dl. Morita este cofondator al Sony Corporation și este un bărbat incredibil de genial. Destinul Sony, la fel ca al oricărui individ, este rezultatul unei serii de decizii. În cartea sa, Morita dezvăluie că una dintre cele mai dificile și mai importante decizii pe care le-a luat vreodată a fost aceea de a refuza o ofertă din partea Bulova Corporation de a achiziționa 100 000 dintre tranzistoarele sale radio inovatoare — într-un moment când compania sa nu rula nici măcar 10 000 de unități pe lună. Suma de bani pe care i-au oferit-o era de zece ori mai mare decât valora compania sa pe atunci și, cu toate acestea, după o reflecție atentă, el a refuzat afacerea.

De ce? Doar pentru că Bulova voia să-şi scrie propriul nume pe radio. El şi-a dat seama că, deşi pe termen scurt acceptul său avea să-i ofere companiei sale un salt uriaş, acest lucru ar fi consolidat numele Bulova, nu pe cel al Sony. Directorilor Bulova nu le-a venit să creadă că el putea să le refuze oferta. El le-a spus: „Peste cincizeci de ani, numele companiei mele va fi la fel de mare ca al vostru şi ştiu că radioul pe care l-am creat ne va ajuta să dezvoltăm acel nume."

Desigur, toţi partenerii lui Morita au crezut că este nebun. Cum a reuşit el să creeze acest sentiment al certitudinii care i-a permis să refuze o ofertă atât de profitabilă şi de tentantă? El şi-a imaginat în culori vii viitorul companiei sale şi a creat referinţe acolo unde nu existau. El şi-a direcţionat focalizarea şi şi-a vizualizat obiectivele cu claritate, iar apoi a susţinut asta cu o convingere absolută şi activă. În ziua de azi, Sony Corporation nu este doar liderul industriei electronicelor, generând 27 de miliarde de dolari pe an, ci s-a şi diversificat de asemenea în industrii atât de vaste, cum ar fi producţia de filme (achiziţionând Columbia şi Tri-Star Pictures) şi de muzică (achiziţionând CBS Records şi Columbia House) şi este renumită pentru calitatea sa în jurul lumii.

Având credinţă, poţi rămâne ataşat viziunii tale în faţa eşecului aparent. Ce ar fi fost dacă Thomas Edison ar fi renunţat după prima sa tentativă eşuată de a crea becul electric? Sau chiar după cea de-a o suta tentativă? Din fericire pentru noi toţi, el a perseverat după *mii* de încercări. El ar fi putut să ia fiecare încercare ca pe o referinţă care să susţină un crez conform căruia invenţia sa nu era realizabilă. În loc de asta, el a ales să utilizeze fiecare încercare nereuşită drept o referinţă pentru credinţa că *se apropia* de soluţie. Ţine minte, nu intra în trecut utilizând oglinda retrovizoare pe post de ghid. **Vrei să înveţi din trecutul tău, nu să trăieşti în el — concentrează-te pe lucrurile care îţi conferă putere.**

CITITUL ÎȚI HRĂNEȘTE MINTEA

Tu nu eşti limitat nici măcar la propriile tale experienţe personale ca referinţe. Poţi împrumuta referinţele altor oameni. De timpuriu în viaţa mea, am ales să mă concentrez pe cei care reuşiseră, pe cei care avuseseră succes şi contribuiseră şi care influenţau vieţile oamenilor într-un fel major. Am realizat asta citind biografiile oamenilor de succes şi am aflat că indiferent de contextul sau de condiţiile lor, atunci când rămâneau ataşaţi sentimentului lor de certitudine şi contribuiau în mod consecvent, succesul apărea în cele din urmă. Am utilizat referinţele *lor* ca fiind ale mele, formând crezul central că îmi pot modela propriul destin.

Îţi aminteşti de prietenul meu, căpitanul Gerald Coffee, care a fost prizonier de război în Vietnam vreme de mai bine de şapte ani? O bună parte din acest timp a fost petrecut în regim de carceră. Unul dintre lucrurile care i-au dat posibilitatea să-şi păstreze sănătatea mintală, atunci când lumea exterioară nu-i oferea nicio referinţă pentru bucurie, a fost să se întoarcă asupra bogatei sale lumi interioare. Când era copil, el memorase diferite poeme şi poveşti pe care şi le-a repetat pentru sine, pentru a crea un „mediu" diferit de cel pe care trebuia să-l îndure în fiecare zi.

Tu nu trebuie să ajungi în regim de carceră pentru a descoperi frumuseţea şi puterea cultivării unui cufăr cu o comoară bogată de amintiri şi referinţe imaginate. Cum poţi să umpli acest cufăr? Explorează abundenţa de literatură, poveşti, mituri, poezie şi muzică. Citeşte cărţi, uită-te la filme şi la casete video, ascultă cărţi audio, mergi la seminare, discută cu oamenii şi caută idei noi. Toate referinţele au putere şi nu ştii niciodată care dintre ele ar putea să-ţi schimbe întreaga viaţă.

Puterea citirii unei cărţi grozave este aceea că începi să gândeşti asemenea autorului. În acele momente magice în care eşti cufundat în pădurile din Arden, tu eşti William Shakespeare; în timp ce eşti naufragiat pe Insula Comorii, tu eşti Robert Louis Stevenson; în timp ce te afli într-o strânsă legătură cu natura la

Walden, tu eşti Henry David Thoreau. Începi să gândeşti aşa cum gândesc ei, să simţi la fel cum simt ei şi să foloseşti imaginaţia aşa cum ar face ei. Referinţele lor devin ale tale şi tu le porţi pe acestea cu tine mult timp după ce ai întors ultima pagină. Aceasta este puterea literaturii, a unei piese bune de teatru, a muzicii; acesta este motivul pentru care vrem în mod constant să ne extindem referinţele.

Eu credeam că era o pierdere de timp să mergi şi să vezi o piesă. De ce? Pentru că singurele piese pe care le văzusem vreodată fuseseră prost jucate şi ritmul lor era dureros de lent. Dar, într-o zi, eu şi Becky am hotărât să vedem musicalul *Les Miserables*. Nu am văzut, citit sau ascultat niciodată ceva care să mă emoţioneze atât de adânc. De atunci am devenit dependent de teatrul grozav şi de fiecare dată când mergem în New York City, urmărirea unui show este o prioritate pentru noi.

Imaginaţia este mai importantă decât cunoaşterea.

— Albert Einstein

Unul dintre cele mai bune crezuri pe care le-am elaborat cu ani în urmă şi care m-a ajutat să mă bucur de toată experienţa vieţii mele a fost ideea că **nu există nicio experienţă proastă,** că indiferent prin ce trec în viaţă — indiferent că este vorba de o experienţă provocatoare sau de una plăcută — *fiecare* experienţă îmi oferă ceva valoros, trebuie numai să caut. Dacă extrag o idee sau o distincţie dintr-o experienţă, atunci aceasta mă extinde.

Pe vremea când încă mă aflam în liceu şi strângeam cu greu bani în orice fel puteam, pentru a participa la seminare de dezvoltare personală, prietenii mei erau uimiţi că reveneam la câteva dintre aceleaşi seminare din nou şi din nou. Mă întrebau frecvent: „De ce ai reveni la acelaşi program?" Inevitabil, eu le spuneam că am înţeles puterea repetiţiei şi de fiecare dată auzeam ceva nou pentru că *eu* eram diferit. În plus, ştiam că faptul că ascult ceva în repetate rânduri avea să mă condiţioneze în cele din urmă să îl utilizez, că

repetiția este cu adevărat mama învățăturii. De fiecare dată când reexaminam un program, făceam distincții adiționale sau auzeam idei care mă influențau diferit și îmi dădeau posibilitatea să creez referințe noi, și prin aceasta interpretări noi, acțiuni noi și rezultate noi în viața mea.

UTILIZEAZĂ CONTRASTUL PENTRU A-ȚI PUNE VIAȚA ÎN PERSPECTIVĂ

În timp ce unele referințe te înnobilează și îți oferă o viziune mai înaltă, altele îți arată o latură a vieții pe care nu ai vrea să o încerci. Dar acestea sunt tipurile de referințe care pot fi utilizate pentru a te ajuta să-ți păstrezi viața în echilibru. Acestea furnizează un nivel nou de contrast. Indiferent cât de rele sunt lucrurile în viața ta, este bine să-ți amintești că altcineva o duce și mai rău.

În programele mele Mastery de nouă zile, aloc invariabil o parte a unei zile pentru a aduce oameni care au trecut printr-un iad fizic sau emoțional și au ieșit în cele din urmă învingători— oameni de tipul lui W. Mitchell sau bunul meu prieten Mique Davis care, în tinerețea sa alcoolică, s-a hotărât să sară de pe un pod, dar nu și-a dat seama că apa avea doar șaizeci de cm adâncime. El a rămas paralizat de la gât în jos. Acești oameni încep să împărtășească din inimile lor cât de grozavă este viața, cât de fericiți sunt să fie în viață, cât de multe au putut să realizeze. Sau îl aduc pe bunul meu prieten Dax, care a fost prins într-un incendiu, a avut tot corpul ars și a rămas orb. Mai târziu, în ciuda tuturor acestor dificultăți, el a ajuns avocat.

Tema zilei este aceea de a stabili un crez simplu și profund: „Eu nu am nicio problemă." Spre deosebire de indivizii curajoși care își împărtășesc poveștile, toate celelalte persoane din încăpere știu că nu au niciun fel de dificultăți. Dintr-odată, problemele pe care ei le aveau cu soțiile lor, cu notele copiilor, cu pierderea unei afaceri sau eșecul lor de a realiza obiective sunt puse imediat în perspectivă.

Şi noi putem folosi noi referinţe pentru a ne motiva singuri, dacă începem să devenim mulţumiţi de sine. Deşi este adevărat că, indiferent cât de prost îţi merg lucrurile, altcineva trece prin ceva şi mai rău, este de asemenea adevărat că, indiferent cât de bine îţi merg lucrurile, altcineva se descurcă încă şi mai bine. Tocmai atunci când crezi că măiestria ta a atins cel mai înalt nivel, descoperi că există cineva care a ajuns la înălţimi şi mai mari. Şi aceasta este una dintre frumuseţile vieţii: acest lucru ne împinge să ne extindem şi să ne dezvoltăm constant.

Puterea de a deţine noi referinţe pentru a ne ridica propriile standarde este imensă, indiferent că este vorba despre studierea învăţăturilor unui mare lider spiritual care, în ciuda abuzurilor celorlalţi, continuă să dăruiască iubire sau examinarea celor care au reuşit financiar şi constatarea a ceea ce este cu adevărat posibil. Nu voi uita niciodată prima dată când l-am întâlnit pe arhitectul şi magnatul hotelier Chris Hemmeter. Eu şi Becky am avut privilegiul de a ne afla printre primele persoane invitate să viziteze noua casă a lui Chris, alături de familia lui, în Hawaii — o reşedinţă de 70 de milioane de dolari care nu poate fi descrisă în cuvinte. Doar crearea uşii de la intrare a costat 1 milion de dolari. Deşi regulile tale ar putea să spună: „Aceasta este o risipă incredibilă de bani," a fost şi o experienţă incredibilă de extindere a ceea ce este posibil în materie de afaceri sau creştere economică. Brusc, Castelul meu de 4 milioane de dolari a fost pus în perspectivă. Abia dacă acoperea costul uşii lui de la intrare şi al scării lui de marmură! Cu siguranţă că aveam loc în viaţa mea pentru a gândi la scară mai mare, pentru a depăşi limite, pentru a imagina inimaginabilul. Cea mai bună parte a faptului de a-i fi întâlnit pe Chris şi pe soţia sa, Patsy, a fost să descopăr că ei erau persoane incredibil de calde, că îşi folosesc averea pentru a crea un mediu care îi inspiră cu adevărat.

Utilizarea unor referinţe contrastante este, aşadar, unul dintre cele mai puternice feluri de a ne schimba percepţiile şi sentimentele. Dacă voi începe vreodată să pierd din vedere imaginea de ansamblu pentru că am impresia că muncesc prea intens, mă gândesc

la un bărbat care a luat parte la unul dintre seminarele mele cu ani în urmă. El era un suflet afectuos şi delicat care, din păcate, a ajuns să se afle în locul nepotrivit la momentul nepotrivit. Cu o zi înainte de cea de-a patruzeci şi cincea sa aniversare, el a intrat într-o benzinărie în care se aflau doi bărbaţi care fuseseră eliberaţi din închisoare chiar în ziua aceea. După scurtul lor episod de libertate, aceşti oameni hotărâseră că nu se împăcau cu viaţa din afara gratiilor şi au găsit un plan pentru a se întoarce înapoi în închisoare: ei aveau să ucidă următoarea persoană care intra cu maşina în această benzinărie. Nu avea importanţă cine era, care era vârsta sa, dacă era bărbat sau femeie; pur şi simplu aveau să ucidă următoarea fiinţă umană. Când acest bărbat a ajuns acolo şi a coborât din maşină ca să-şi umple rezervorul, ei l-au atacat şi l-au bătut cu brutalitate până l-au omorât.

Acum, crezi că *tu* ai probleme? El a lăsat în urmă o soţie şi patru copilaşi. Am fost devastat de poveste; nu mi-a venit să cred. Cum să iei un înţeles pozitiv dintr-o experienţă care nu pare să aibă vreunul? Nici măcar nu-mi puteam imagina că asta s-ar întâmpla unui membru al familiei mele şi cum m-ar afecta pe mine. M-am tot întrebat ce aş putea face ca să ajut. Am sunat-o imediat pe văduva sa şi m-am oferit să o ajut în orice fel puteam. Scopul meu principal era să mă asigur că ea încerca să găsească în această experienţă un fel de înţeles care să le ofere putere ei şi copiilor ei. Ar fi fost prea uşor să utilizezi asta ca pe o referinţă care să susţină convingerea că viaţa nu merită să fie trăită, că omenirea este malefică şi distructivă, că poţi să faci totul aşa cum trebuie şi tot eşti secerat ca un fir de iarbă, aşa că de ce să mai încerci măcar?

I-am comunicat acestei femei cât de important era ca, de dragul copiilor săi, să găsească cumva în această experienţă o frântură de sens care să le aducă putere la un nivel oarecare. Când am întrebat-o ce ar putea să însemne această experienţă, ea a vorbit despre cât de adâncă era durerea ei, dar şi mai important, singurul lucru pozitiv la această experienţă a fost că, atunci când povestea a fost făcută cunoscută în ziare, s-a revărsat asupra ei o cantitate

incredibilă de dragoste, sprijin şi afecţiune. Ea a primit literalmente sute de scrisori şi oferte de ajutor de la oameni din comunitate, oameni din toate categoriile sociale.

Mi-a spus: „Mi-am dat seama că dacă aş fi crezut că oamenii sunt distructivi sau că asta însemna că viaţa este nedreaptă, m-aş fi distrus pe mine şi pe copiii mei. Aşa că, deşi acum este incredibil de dureros, eu ştiu că asta trebuie să se fi întâmplat dintr-un motiv. Nu am un argument prin care să pot susţine asta; pur şi simplu, este credinţa mea." Această femeie a găsit curajul să folosească *credinţa* ca pe referinţa supremă. Disponibilitatea ei de a avea încredere că trebuie să existe un motiv, chiar dacă ea nu este conştientă de el, a eliberat-o de cea mai dureroasă experienţă din viaţa sa şi i-a conferit putere.

Ce femeie puternică! Cât de norocoşi sunt copiii aceştia! Ea le-a spus: „Copii, vreau să luaţi aminte la toţi aceşti oameni şi la cât de multă dragoste ne dăruiesc. Oamenii sunt cu adevărat buni. Există unii oameni rău pe lume, iar aceştia au nevoie de ajutor, dar tatăl vostru a crezut întotdeauna în Dumnezeu şi acum a plecat într-un loc mai bun. El a avut lucruri de făcut cât timp s-a aflat aici şi timpul său s-a sfârşit, dar timpul *nostru nu s-a sfârşit* şi noi trebuie să profităm de el atât timp cât ne aflăm aici. Noi trebuie să utilizăm moartea tatălui vostru ca pe o amintire de fiecare zi că trebuie să ne trăim viaţa din plin. Şi nu putem să ne gândim că l-am pierdut, pentru că el va fi întotdeauna cu noi."

Doar cu inima poţi vedea limpede;
esenţialul îi este invizibil ochiului.

— Antoine De Saint-Exupéry

Este cu putinţă ca zilele ce par că sunt cele mai rele din viaţa noastră să fie, în realitate, cele mai puternice în termenii lecţiilor pe care putem alege să le învăţăm de la ele? Gândeşte-te la una dintre cele

mai rele experiențe care ți s-a întâmplat vreodată. În timp ce privești înapoi acum, te poți gândi la *vreun* fel în care aceasta a avut vreun tip de impact pozitiv asupra vieții tale? Poate că ai fost concediat, sau jefuit, sau implicat într-un accident rutier, dar din acea experiență ai dobândit o hotărâre nouă sau o conștiință nouă ce te-a făcut să te dezvolți ca persoană și a crescut într-un fel măsurabil abilitatea ta de a contribui.

Îmi dau seama că în cazul unor situații ar putea să fie mai dificil să găsești ceva bun referitor la ele decât în cazul altora, dar în acest moment al cărții tu nu mai ești un novice. Ți-ai extins imaginația și ți-ai încordat mușchii tonifierii. Ai învățat cum să-ți gestionezi starea și cum să-ți direcționezi focalizarea prin punerea unor întrebări mai bune. Dacă ai fost abuzat în copilărie, poate că asta te-a făcut o persoană mai sensibilă față de copii și te-a determinat să iei hotărârea să rupi lanțul generațional al abuzului; dacă ai crescut într-un mediu foarte restrictiv, poate că asta te-a făcut să lupți pentru libertatea celorlalți; dacă ai simțit că nu ai fost niciodată iubit suficient, este posibil ca acum să fii un binefăcător important. Sau poate că acel eveniment „oribil" doar te-a făcut să iei decizii noi, să-ți schimbi direcția vieții și, în felul acesta, destinul. Poate că cele mai rele zile ale tale au fost de fapt cele mai bune.

Ai putea protesta: „Nu, Tony, în trecutul meu există unele lucruri care nu au niciun rost. Nu le voi depăși niciodată. Voi avea întotdeauna suferință." Ai perfectă dreptate: câtă vreme păstrezi credința că s-a profitat de tine sau că ai pierdut ceva care nu-ți poate fi înapoiat niciodată, tu vei avea într-adevăr durerea aceea tot timpul. Amintește-ți doar, **pierderea este imaginară. Niciun lucru nu dispare vreodată în univers; își schimbă doar forma.** Dacă există un lucru care încă te rănește este din cauza înțelesului pe care tu i l-ai atașat. Poate că ceea ce trebuie să faci este să ai credință și să spui: „Chiar dacă nu știu de ce s-a întâmplat asta, eu sunt dispus să am încredere. Într-o bună zi, când va fi momentul potrivit, voi înțelege."

Referinţele limitate creează o viaţă limitată. Dacă vrei să-ţi extinzi viaţa, trebuie să-ţi extinzi referinţele prin căutarea acelor idei şi experienţe care nu ar deveni o parte a vieţii tale dacă tu nu le-ai căuta în mod conştient. Nu uita, se întâmplă rar ca o idee bună să te întrerupă; tu trebuie să o cauţi în mod activ. Trebuie să fie urmărite ideile şi experienţele care oferă putere.

UN UNIVERS DE IDEI ȘI EXPERIENȚE

Când ne extindem referinţele, noi creăm un mare contrast cu care să evaluăm viaţa şi posibilitatea. Dacă tu ţi-ai mărit disproporţionat problemele, gândeşte-te la asta: **trăim într-o galaxie care conţine câteva sute de mii de milioane de stele. După aceea, dă-ţi seama că trăim într-un univers care conţine câteva sute de mii de milioane de galaxii.** Cu alte cuvinte, există câteva sute de mii de milioane de sori doar în galaxia noastră. Şi toţi aceşti sori au şi planete care se învârt în jurul lor. Gândeşte-te la amplitudine. Stelele din galaxia noastră efectuează o rotaţie în jurul axei Căii Lactee la fiecare câteva sute de milioane de de ani. Când te gândeşti la imensitatea acestui univers şi apoi priveşti la durata vieţii unei fiinţe umane medii (cu generozitate aproximativ optzeci de ani), dobândeşti o perspectivă diferită? Durata vieţii omeneşti este doar o picătură în timp. Şi cu toate acestea, oamenii se dau de ceasul morţii pentru lucruri cum ar fi cum îşi vor plăti ipoteca, ce fel de maşină conduc sau cum se va derula următoarea lor întâlnire de afaceri.

Eu cred că un fir de iarbă nu este mai neînsemnat decât călătoria stelelor.

— Walt Whitman

Eu încerc întotdeauna să-mi extind şi să-mi îmbunătăţesc referinţele deoarece cred în vechiul termen al computerelor GIGO: Garbage In, Garbage Out (*Gunoi Introduci, Gunoi Obţii*). În fiecare zi a vieţii, noi preluăm informaţii, idei, concepte, experienţe şi senzaţii noi.

Trebuie să stăm în mod conştient de gardă la uşile minţii noastre pentru a ne asigura că indiferent de lucrurile cărora le permitem să pătrundă, acestea ne vor face vieţile să devină mai bogate, că experienţele pe care le căutăm vor adăuga la rezerva noastră de posibilităţi. Atunci când îi ajutăm pe copiii noştri să se extindă şi să se dezvolte, trebuie să-i îndrumăm în experienţe ce vor furniza referinţe pozitive pentru viitorul lor — referinţe care îi vor ajuta să ştie că sunt capabili să înfrunte aproape orice.

În acelaşi timp, trebuie să îi învăţăm de ce lucruri să se ferească în viaţă. Anumite referinţe denigrează experienţa noastră de viaţă. Eşti puţin îngrijorat atunci când auzi muzică precum cea a celor de la Geto Boys? Unul dintre cântecele lor recente este unul rap despre tăierea gâtului unei fete şi despre raporturi sexuale cu cadavrul ei. Crezi că acest fel de referinţă, repetată iar şi iar, nu doar în mintea copiilor, *ci în a oricui*, ar fi puţin distructivă? Nu spun că cineva va auzi asta şi apoi va porni să facă aşa ceva; eu spun doar că este o mizerie. Asta înseamnă că promovez cenzura? Absolut deloc. Cred că una dintre frumuseţile ţării noastre este libertatea, dar cred că noi doi, ca lideri, avem dreptul şi responsabilitatea de a şti ce înseamnă referinţele şi impactul pe care îl pot avea ele asupra calităţii vieţilor noastre.

EXTINDE-ȚI REFERINȚELE ȘI EXTINDE-ȚI VIAȚA

Întotdeauna putem utiliza orice ne oferă viaţă într-o manieră care să ne confere putere, însă trebuie să facem acest lucru într-un mod proactiv. Opţiunile pe care eu le am în viaţa mea vin dintr-un set bogat de experienţe-referinţă pe care le-am urmărit conştient în mod continuu. Caut în fiecare zi feluri de a mă extinde. În cei treizeci şi unu de ani ai mei am comprimat la propriu *sute* de ani de experienţă. Cum pot să spun asta? Numărul experienţelor provocatoare şi care mă îmbogăţesc, prin care trec într-o lună, se află mai aproape de ceea ce majoritatea oamenilor trăiesc pe durata a mai mulţi ani.

Unul dintre modurile principale prin care am început să fac asta, începând de la vârsta de șaptesprezece ani, a fost prin experiențele bogate pe care le oferă cărțile. Am dezvoltat de timpuriu în viața mea convingerea că **liderii sunt cititori.** Cărțile mă puteau duce în alte ținuturi unde mă puteam întâlni cu persoane unice ca Abraham Lincoln sau Ralph Waldo Emerson pe care îi puteam utiliza ca pe antrenorii mei personali. Știam de asemenea că în paginile cărților puteam găsi răspunsuri pentru aproape orice întrebare. Această abundență de referințe, care mi-a fost oferită de sute de cărți, mi-a furnizat nenumărate opțiuni pentru felul în care pot ajuta oamenii. Am căutat aceste referințe pentru că mi-am dat seama că dacă nu-mi hrănesc mintea cu hrana după care tânjea, ar fi trebuit să mă mulțumesc cu junk food-ul intelectual care poate fi găsit în „clipurile scurte" din știrile de la televizor sau în opiniile din ziare. Dacă aceasta este sursa noastră principală de informație, atunci ne putem aștepta să obținem aceleași rezultate pe care le obțin toți ceilalți membri ai societății.

Cel mai puternic mod de a avea o înțelegere foarte bună a vieții și a oamenilor, de a ne oferi nouă înșine cel mai bun nivel al alegerii este să ne expunem pe noi înșine la cât mai multe tipuri de referințe cu putință. În tinerețea mea am fost inspirat să caut înțelegere spirituală atunci când mi-am dat seama că am frecventat doar o singură biserică și că am fost expus unei singure filosofii religioase în cea mai mare parte a vieții mele. În liceu am primit o bursă în jurnalism pentru a participa la un program de două săptămâni organizat la California Polytechnic State University în San Luis Obispo. În duminica aceea am primit cu toții ca temă să scriem o relatare despre o slujbă religioasă.

Pe măsură ce am început să ne plimbăm prin comunitate, hotărând unde vom merge, m-am trezit că sunt atras de biserica denominațiunii mele. Dar pe parcurs i-am auzit pe câțiva dintre prietenii mei vorbind despre Biserica Mormonă, de care tocmai trecusem, și despre cât de „oribili" erau oamenii aceia. Mie mi se părea că, pur și simplu, oamenii nu sunt atât de deplorabili; trebuia să văd ce se

petrece. Așa că am luat parte la slujbă și am văzut că mormonii îl iubesc pe Dumnezeu la fel de mult ca mine. Singura diferență era că ei aveau câteva reguli care se deosebeau ușor de ale mele.

Asta a dat startul odiseei mele spirituale care s-a transformat într-un ritual timp de aproape un an și jumătate. Pe parcursul celui de-al optsprezecelea și celui de-al nouăsprezecelea an de viață, de două sau trei ori pe lună luam parte la un tip diferit de slujbă: luterană, catolică, baptistă, episcopală, metodistă, evreiască, budhistă și așa mai departe. Ca urmare a acestora, am început cu adevărat să trăiesc la un nivel mai spiritual la care am început să apreciez credințele spirituale ale tuturor oamenilor. Chiar dacă nu eram de acord cu regulile sau cu perceptele lor deosebite, ca rezultat, aveam o bază mult mai largă pentru înțelegere și compasiune.

Dacă vrei să-ți extinzi viața, *treci la treabă!* Caută câteva experiențe pe care nu le-ai avut niciodată. Fă scufundări. Explorează lumea de sub mare și descoperă cum arată viața și cum arăți *tu* într-un mediu complet nou. Fă parașutism. Când stai la marginea unui avion la 3800 de metri în aer și știi că urmează să cazi timp de un minut întreg cu 193 km pe oră, ai nevoie de credință absolută pentru a te împinge pe tine însuți să pășești afară din acel avion. Nu știi ce înseamnă credința până nu ai această referință! Mergi și fă lecția aceea cu elicopterul. Te asigur, îți va schimba viața pentru totdeauna. Ia-ți patru zile libere și mergi la școala pentru curse de mașini. Vei învăța mai multe despre limite și posibilități decât ți-ai putea imagina. Petrece o seară la o simfonie, dacă nu este un lucru pe care îl faci de obicei — sau la un concert rock, dacă acesta este lucrul pe care îl eviți de obicei. Extinde-ți nivelul alegerilor. Într-o zi, treci în mod spontan pe lângă un spital pentru copii în timpul orelor de vizită. Mergi și întâlnește câțiva străini și spune câteva povești. Provocarea de a dezvolta un raport și de a găsi un fel de a atinge viețile celorlalți te va schimba pentru totdeauna.

Poate că este momentul să te afunzi într-o altă cultură și să vezi lumea prin ochii altora. Poate că este momentul să vizitezi Fiji și să sărbătorești într-o ceremonie kava cu localnicii. Sau să iei parte la

un program de „însoțire" al departamentului tău local de poliție, unde stai pe bancheta din spate a unei mașini de patrulă și îți vezi comunitatea prin ochii unui polițist. Nu uita, dacă vrem să înțelegem și să apreciem oamenii, unul dintre cele mai puternice feluri este acela de a împărtăși o parte din referințele lor. Poate că este momentul să te întorci la școală, să explorezi „universul interior" sub forma biologiei sau fiziologiei sau să înțelegi mai bine cultura noastră printr-un studiu al sociologiei și antropologiei. Nu uita, oricare sunt limitele pe care le ai în viața ta, ele sunt probabil doar rezultatul unor referințe limitate. **Extinde-ți referințele și îți vei extinde imediat viața.**

Deși posibilitățile pe care le-am menționat sunt incitante și entuziasmante, ele sunt oferite pentru a-ți stârni interesul. Nu trebuie să le faci pe toate — sau pe vreuna dintre ele — pentru a câștiga referințe noi. Nu trebuie să mergi într-un safari în Africa; poți merge pur și simplu după colț și să ajuți o persoană fără adăpost din comunitatea ta să-și descopere resurse personale despre care nu a știut niciodată că există. Lumi întregi se deschid prin adăugarea *unei singure referințe noi.* Ar putea să fie un lucru nou pe care îl vezi sau îl auzi, o conversație, sau un film, sau un seminar, un lucru pe care îl vei citi chiar pe pagina următoare — *nu știi niciodată când s-ar putea întâmpla.*

Singurul fel de a descoperi limitele posibilului
este să mergi dincolo de el, în imposibil.

— Arthur C. Clarke

Acum, hai să inventariem câteva dintre cele mai puternice referințe care ți-au modelat viața. **Ia o pauză acum și scrie cinci dintre cele mai puternice experiențe care au modelat cine ai devenit tu ca persoană.** Nu te limita la o descriere a experienței, descrie și **felul în care te-a influențat experiența.**

Dacă scrii ceva care pare să fi avut un impact negativ asupra ta, găsește imediat o altă interpretare a evenimentului, *indiferent de ce*

este nevoie. Asta ar putea să necesite puțină credință; ar putea să necesite o perspectivă nouă pe care nu ai fi luat-o în considerare niciodată înainte. Amintește-ți, în viață totul se petrece dintr-un motiv și cu un scop și ne servește. Uneori este nevoie de ani sau de decenii pentru ca noi să găsim valoare. Însă există valoare în *toată* experiența omenească.

Pe măsură ce analizezi această listă, cu toate evenimentele ce ți-au influențat în mod pozitiv viața, vreau să te gândești la câteva referințe noi a căror urmărire ar fi foarte valoroasă pentru tine. Care sunt câteva experiențe noi de care ai nevoie? O întrebare bună ar putea să fie aceasta: **„Pentru a reuși cu adevărat la cel mai înalt nivel, pentru a realiza ceea ce vreau cu adevărat în viață, care ar fi unele dintre referințele de care am nevoie?"** Poate că ceea ce trebuie să faci este să modelezi pe cineva care și-a făcut relațiile să funcționeze cu adevărat; descoperă care sunt unele dintre crezurile sale, care sunt câteva dintre referințele sale cu privire la ceea ce face ca o relație să funcționeze. Sau poate că ai pur și simplu nevoie să cauți referințe care te fac să prețuiești viața mai mult sau care te fac să ai sentimentul că ai o contribuție.

Acum gândește-te la câteva referințe pe care ar fi *amuzant* să le ai. Poate că nu ai „nevoie" de ele, dar gândește-te la câteva care ar fi distractive sau care te-ar face pur și simplu să te simți bine. Eu am început să studiez artele marțiale deoarece am știut ce set incredibil de stări îmi va oferi disciplina. Mi-am câștigat centura neagră în *tae kwon do* în opt luni studiind direct cu remarcabilul Mare maestru Jhoon Rhee și modelând focalizarea sa incredibil de intensă. Mi-am dat seama că dacă aș putea avea experiența disciplinării mele atât de aspru în acea zonă a vieții mele, atunci acea referință s-ar revărsa în multe alte domenii — și asta a făcut. Deci, ce altceva ai putea să faci *tu*?

După ce ai obținut prin brainstorming o listă de referințe nemaipomenite pe care să le dobândești, scrie o planificare și o dată în dreptul fiecăreia. Hotărăște când le vei realiza pe fiecare. Când ai de gând să înveți să vorbești spaniolă, sau greacă, sau japoneză?

Când ai de gând să faci plimbarea aceea cu balonul cu aer cald? Când ai de gând să mergi la azilul local de bătrâni şi să cânţi colinde? **Când ai de gând să faci ceva nou şi neobişnuit?**

Care ar fi câteva referinţe pe care le-ai putea oferi familiei tale şi care ar fi nepreţuite? Poate că ar fi să-ţi duci copiii la muzeul Smithsonian, poate că este ceva simplu cum ar fi să stai jos şi să vorbeşti despre referinţele pe care familia le-a împărtăşit deja sau să vă întâlniţi cu o parte din bunici şi să vorbiţi despre vieţile lor şi despre ce au învăţat. Ce referinţe nepreţuite pot să aibă aceşti oameni de peste şaizeci, şaptezeci, optzeci sau nouăzeci de ani pentru aceia dintre noi care suntem tineri!

Una dintre cele mai puternice referinţe pe care le-am împărtăşit cu familia mea este de a livra cine de Ziua Recunoştinţei celor care nu pot sau nu vor să viziteze adăposturile. Nu voi uita niciodată reacţia fiului meu cel mai mic, când avea patru ani. Era prima dată când Jairek participa şi am mers într-un parc din Oceanside, California. Am găsit un bătrân care dormea pe podeaua unei băi fără uşi, încercând să se învelească cu haine vechi pe care le găsise prin lăzile de gunoi. Fiul meu a fost mirat de barba sa foarte lungă şi a fost puţin speriat.

I-am dat lui Jairek coşul cu mâncare şi alte bunătăţi pentru supravieţuire şi am zis: „Du-te şi dă-i-l acestui om şi urează-i o Zi a Recunoştinţei fericită." Jairek s-a apropiat precaut. După ce a intrat în baie cu un coş cât el de mare, l-a aşezat jos cu blândeţe. Bărbatul arăta ca şi cum era fie beat, fie adormit. Jairek l-a atins pe om şi a zis „O Zi a Recunoştinţei fericită!" Brusc, bărbatul a sărit în picioare şi l-a înşfăcat pe fiul meu de mână. Am simţit cum îmi sare inima şi tocmai când începusem să mă reped înainte, bărbatul a luat mâna lui Jairek şi a sărutat-o. El a şoptit răguşit: „Îţi mulţumesc că îţi pasă." Doamne, ce referinţă pentru un copil de patru ani!

Aminteşte-ţi, clipele vieţii noastre sunt cele care ne modelează. Depinde de noi să căutăm şi să creăm clipele care ne vor înălţa şi nu ne vor limita.

Așa că acum, ridică-te de pe bancă și păşeşte în jocul vieţii. Lasă-ți imaginația să se dezlănțuie cu posibilitățile tuturor acelor lucruri pe care le-ai putea explora și încerca — și pe care le-ai putea începe imediat. Ce nouă experienţă care să-ți extindă viața ai putea să urmăreşti *astăzi*? Ce fel de persoană vei deveni? Acționează și bucură-te explorând posibilitățile. Hai să descoperim schimbarea profundă care vine din …

18

IDENTITATE: CHEIA EXPANSIUNII

Nimic măreț nu va fi obținut fără oameni măreți, iar oamenii sunt măreți doar dacă sunt hotărâți să fie astfel.

— Charles De Gaulle

Nu existau semne pe corpul lui. Comuniștii chinezi îl ținuseră prizonier într-o cameră minusculă timp de mai bine de douăzeci de ore, dar nu îl bătuseră și nici nu îl torturaseră. Ba chiar îi oferiseră o țigară sau două… și ca urmare a conversației lor politicoase, acest soldat ținea acum în mână un document *cu scrisul său,* care detalia nenumăratele nedreptăți și distructivitatea stilului american de viață, adică societatea capitalistă, și care elogia superioritatea și umanitatea etică a sistemului comunist. Și mai grav, eseul pe care acest ofițer al Armatei S.U.A. îl scrisese era transmis acum în lagărul său și în alte lagăre cu prizonieri de război din Coreea de Nord și, de asemenea, forțelor americane staționate în Coreea de Sud*. Mai târziu, el avea să divulge informații militare, să-și denunțe colegii prizonieri și să-și denunțe cu fervoare propria țară.

Ce l-a determinat pe acest bărbat să-și inverseze viziunea despre lume și să demanteleze crezurile care i-au fost insuflate de-a lungul unei vieți întregi? Ce l-a făcut să abandoneze valorile centrale pe care le susținuse înainte și să devină un colaborator al

* Cialdini, Robert, *Influence,* New York: HarperCollins Publishers, © 1988

inamicului? Ce schimbare singulară putea să realizeze o transformare atât de radicală în gândurile, emoțiile și acțiunile unui individ?

Răspunsul se găsește în înțelegerea faptului că el a fost împins pe un drum care l-a determinat **să-și transforme** la propriu **identitatea**. Acum el nu făcea decât să acționeze în concordanță cu noua sa imagine despre sine însuși.

Pe parcursul acestei cărți, ai explorat împreună cu mine impactul crezurilor, unul dintre elementele fundaționale din Sistemul Principal care gestionează toate evaluările noastre. Crezurile ne conduc spre concluzii și, prin urmare, ne învață cum să simțim și ce să facem. Cu toate acestea, există niveluri diferite de crezuri ce au niveluri diferite de impact asupra calității vieții noastre. Unele sunt foarte specifice. Spre exemplu, opiniile pe care le ai despre un anumit prieten vor determina ce crezi și ce simți despre comportamentul său și înțelesul pe care îl vei lega de orice face el. Dacă tu „știi" că este iubitor, atunci chiar dacă pare să fie furios pe moment, tu nu vei pune la îndoială intenția sa finală. Acest crez îți va îndruma toate interacțiunile cu această persoană. Dar asta nu va afecta neapărat felul în care tratezi cu un străin. Aceste crezuri te influențează într-o singură zonă specifică a vieții tale: interacțiunile cu acest prieten.

Totuși, câteva credințe au o influență extinsă asupra vieții tale; pe acestea eu le numesc **crezuri globale.** Acestea sunt crezuri care au consecințe mult mai vaste. Spre exemplu, crezurile pe care le ai despre *oameni în general* nu vor influența doar felul în care îți vei trata prietenul, ci pe toți cei pe care îi întâlnești. Aceste crezuri vor avea un efect puternic asupra carierei tale, nivelului tău de încredere, căsniciei tale și așa mai departe.

Crezurile globale pe care le ai despre conceptele de *sărăcie și abundență*, spre exemplu, vor determina nivelul tău de stres și generozitatea ta în timp, bani, energie și spirit. Dacă tu crezi că trăim într-o lume cu puține resurse — unde există doar atâția bani, atât timp și atâta iubire — atunci vei trăi constant cu teama că nu vei avea destul. Stresul acesta îți va afecta gândirea despre vecinii tăi,

despre colegii tăi de serviciu, despre capacităţile tale financiare şi despre oportunităţi în general.

Totuşi, mai puternică decât toate acestea este crezul fundamental care este filtrul suprem pentru toate percepţiile noastre. Acest crez controlează în mod direct consecvenţa deciziilor din viaţa ta. Acestea sunt crezurile pe care le ai despre **identitatea** ta.

Lucrurile pe care putem sau nu putem să le facem, lucrurile pe care le considerăm posibile sau imposibile sunt rareori o funcţie a capacităţii noastre reale. Mai probabil, ele sunt o funcţie a crezurilor noastre despre **cine suntem.** De fapt, dacă te-ai surprins vreodată incapabil să te *gândeşti* măcar să faci ceva, când răspunsul tău pentru cineva a fost: „Nu aş putea să fac niciodată asta" sau „Chiar nu sunt genul acela de persoană," atunci te-ai lovit de barierele unei identităţi limitate. Bineînţeles, acest lucru nu este întotdeauna ceva rău. Faptul că nu te percepi pe tine însuţi drept un ucigaş este o distincţie foarte importantă! Faptul că nu te percepi pe tine însuţi drept cineva care ar profita de ceilalţi este probabil foarte util. Este important să înţelegem că ne definim pe noi înşine nu doar prin cine suntem, ci şi prin cine nu suntem.

Ce este identitatea mai exact? Ea constă pur şi simplu în **crezurile pe care le utilizăm pentru a ne defini individualitea, ceea ce ne face unici — buni, răi sau indiferenţi — faţă de alţi indivizi.** Iar *sentimentul* nostru *de siguranţă* referitor la cine suntem creează hotarele şi limitele înăuntrul cărora trăim.

Capacitatea ta este constantă, însă ce proporţie din ea este utilizată depinde de identitatea pe care o ai despre tine însuţi. Spre exemplu, dacă te simţi sigur că eşti o persoană sociabilă şi debordantă, vei accesa resursele de comportament care se potrivesc identităţii tale. Indiferent că te vezi pe tine însuţi ca „molâu" sau „sălbatic," ca „învingător" sau „cineva nesemnificativ", lucrul acesta va modela imediat competenţele pe care le accesezi. Este posibil să fi citit cartea *Pygmalion in the Classroom* (*Efectul Pygmalion în sala de clasă*) care detaliază schimbarea dramatică în performanţa elevilor atunci când aceştia devin convinşi că sunt talentaţi.

De nenumărate ori, cercetătorii au arătat că aptitudinile elevilor sunt puternic influenţate de identităţile pe care ei şi le elaborează pentru ca urmare a încrederii profesorului în nivelul lor de inteligenţă. Într-unul din studii, unui grup de profesori li s-a spus că anumiţi elevi din clasele lor erau realmente înzestraţi şi că trebuie să se asigure că îi stimulează pentru a continua să se dezvolte. După cum era de aşteptat, aceşti copii au devenit performeri de vârf în clasa lor. Ceea ce face ca acest studiu să fie semnificativ este faptul că aceşti elevi nu dăduseră de fapt dovada unor niveluri de inteligenţă mai ridicate — şi, în realitate, câţiva dintre ei fuseseră etichetaţi anterior ca elevi slabi. Cu toate acestea, sentimentul lor că sunt cu certitudine superiori (care le-a fost insuflat de „crezul fals" al unui profesor) este cel care le-a declanşat succesul.

Impactul acestui principiu nu se limitează la elevi. **Genul de persoană în care te încadrează percepţia celorlalţi va controla răspunsurile lor faţă de tine.** De multe ori asta nu are nimic de a face cu caracterul tău real. Spre exemplu, dacă o persoană te percepe ca pe un escroc, chiar dacă tu eşti o persoană cinstită şi faci lucruri bune, această persoană va căuta motivul sinistru din spatele acţiunilor tale. Ceea ce este şi mai rău, după ce am făcut o schimbare pozitivă, noi le permitem frecvent unor persoane din mediul nostru, care nu şi-au schimbat imaginea despre noi, să ne ancoreze emoţiile şi credinţele înapoi în vechile noastre comportamente şi identităţi. Cu toţii trebuie să ne amintim că avem o putere uriaşă să influenţăm identităţile celor la care ţinem cel mai mult.

Aceasta este puterea de care dispune Marva Collins atunci când îşi influenţează elevii să creadă că ei sunt stăpânii destinului lor, că sunt la fel de talentaţi ca oricare altă fiinţă umană care a mers pe faţa pământului.

Cel mai bun efect al persoanelor de calitate este simţit după ce am părăsit prezenţa lor.

— Ralph Waldo Emerson

Cu toţii vom acţiona consecvent cu perspectivele noastre despre cine suntem cu adevărat, indiferent dacă perspectiva aceea este corectă sau nu. Motivul este că **una dintre cele mai puternice forţe din organismul uman este nevoia de consistenţă.**

De-a lungul vieţilor noastre, noi am fost socializaţi să asociem durere enormă inconsistenţei şi plăcere faptului de a fi consistenţi. Gândeşte-te la asta. Ce etichete punem oamenilor care spun ceva şi apoi fac altceva, care pretind că sunt într-un fel şi apoi se comportă într-altul? Îi numim ipocriţi, schimbători, instabili, persoane în care nu poţi avea încredere, şovăitori, împrăştiaţi, ciudaţi, nedemni de încredere. Ţi-ar plăcea ca etichetele acestea să-ţi fie aplicate ţie? Ţi-ar plăcea măcar să te *gândeşti* la tine însuţi în felul acesta? Răspunsul este evident: un *nu* răspicat! Prin urmare, de fiecare dată când luăm o poziţie — mai ales o poziţie publică — şi afirmăm ceea ce credem, cine suntem sau ce ne interesează, noi simţim o presiune intensă pentru a rămâne consecvenţi cu acea poziţie, indiferent de cât ne-ar putea costa inflexibilitatea aceea pe viitor.

Pe de altă parte, există recompense colosale pentru a rămâne consecvenţi cu identitatea noastră declarată. Cum îi numim pe oamenii care sunt consecvenţi? Folosim cuvinte cum ar fi demn de încredere, loial, statornic, robust, inteligent, stabil, raţional, autentic. Cum ţi-ar plăcea ca oamenii să folosească în mod constant aceste etichete pentru a te descrie? Cum te-ai simţi dacă te-ai gândi la tine însuţi în acest fel? Din nou, răspunsul este evident: celor mai mulţi oameni le-ar plăcea. Astfel, nevoia de a rămâne consecvent ajunge irevocabil legată de abilitatea ta de a evita durerea şi de a obţine plăcere.

O consecvenţă prosteasc ă este drăcuşorul minţilor mărunte.

— Ralph Waldo Emerson

Efectul Pygmalion funcţionează de asemenea şi în sens invers. Dacă eşti sigur că „ai dificultăţi de învăţare," asta se transformă într-o

profeție care se împlinește singură. Acest lucru este destul de diferit de opinia că actuala ta strategie de învățare este ineficace. Abilitatea de a ne schimba strategia este percepută de cei mai mulți dintre noi ca o sarcină ușoară și realizabilă atât timp cât avem profesorul adecvat. Cu toate acestea, schimbare propriei persoane — schimbarea esenței celui care suntem — este percepută de cei mai mulți ca fiind aproape imposibilă. Răspunsul obișnuit, „Pur și simplu așa sunt eu", este o frază care ucide visuri. Poartă cu ea sentința unei probleme permanente și de neschimbat.

O persoană care crede că *a căpătat o dependență de un drog* se poate schimba, desigur. Va fi dificil, dar o schimbare poate fi efectuată și poate să dureze. Pe de altă parte, o persoană care crede despre sine că *este dependentă de droguri* va reveni de obicei la utilizarea drogurilor chiar după săptămâni sau luni de abstinență. De ce? Pentru că acel individ crede că *asta este el*. El nu are o dependență de droguri; el *este* un dependent de droguri. Amintește-ți, din Capitolul 4, că după ce o persoană capătă o convingere despre ceva, va ignora și chiar se va apăra de orice probă care-i contrazice opinia. Inconștient, această persoană nu va crede că se poate schimba pe termen lung, iar asta îi va controla comportamentul.

În plus, există adeseori un beneficiu secundar implicat în procesul menținerii acestui comportament negativ. În definitiv, acest om poate arunca vina dependenței sale asupra unui lucru pe care nu îl poate controla — pur și simplu, „așa este el" — în loc să înfrunte realitatea că utilizarea drogurilor este o decizie conștientă. Aceasta va fi amplificată de nevoia de consecvență din interiorul sistemului nervos omenesc, iar el va reveni la acest tipar distructiv în repetate rânduri. Abandonarea identității sale ar fi chiar mai dureroasă decât efectele evident distructive ale drogurilor în sine.

De ce? Pentru că **noi toți avem nevoie de un sentiment al certitudinii. Cei mai mulți oameni au o teamă fantastică de necunoscut. Incertitudinea presupune potențialul unei lovituri din partea durerii** și noi am prefera să avem de-a face cu durerea pe care o cunoaștem deja decât să avem de a face cu durerea din

necunoscut. Astfel, trăind într-o lume care se schimbă continuu — una în care suntem constant înconjuraţi de fluxul noilor relaţii, de roluri redefinite de muncă, de medii în schimbare şi un şuvoi constant de informaţie nouă — singurul lucru pe care fiecare dintre noi contează să fie stabil este sentimentul identităţii noastre. Dacă începem să ne îndoim de cine suntem, atunci nu mai există nicio fundaţie pentru toate lucrurile pe care le-am înţeles şi pe care ne-am clădit vieţile.

Dacă nu ştii cine eşti, atunci cum poţi hotărî ce să faci? Cum poţi formula valori, adopta crezuri sau impune reguli? Cum poţi judeca dacă ceva este bun, rău sau indiferent? Cea mai mare provocare pentru cineva care îşi percepe identitatea ca dependent de droguri este aceasta: în ce îşi schimbă identitatea? În aceea de „dependent de droguri care se recuperează"? Asta nu îi schimbă identitatea: doar descrie starea în care se află în prezent. Nici „eliberat de droguri" nu merge pentru că majoritatea o văd ca pe o stare temporară — şi încă se focalizează pe droguri ca fiind unul dintre felurile de a te defini pe tine însuţi. Când acest om dobândeşte convingerea că este absolut curat, că acum este un „creştin," „musulman," „evreu" sau „Buddhist" sau „lider" — sau orice altceva decât un „dependent de droguri" — *acela este momentul când se schimbă comportamentul său.* **Pe măsură ce elaborăm crezuri noi despre cine suntem, comportamentul nostru se va schimba pentru a sprijini noua identitate.**

Acelaşi lucru se întâmplă şi cu o persoană supraponderală a cărei identitate este: „Eu sunt o persoană grasă." Acest individ poate să urmeze o dietă şi poate să slăbească pe termen scurt, dar el se va îngrăşa la loc deoarece sentimentul său de certitudine referitor la cine este îi va direcţiona toate comportamentele până când acestea ajung din nou în concordanţă cu identitatea sa. Cu toţii trebuie să menţinem integritatea convingerilor noastre despre cine suntem, chiar şi atunci când acestea sunt distructive şi ne privează de putere.

Singurul mod în care să creezi o schimbare durabilă pentru un individ care a folosit droguri este să-i schimbi convingerea din „Eu sunt un dependent de droguri" în „Eu sunt un obsedat de sănătate" sau „Eu sunt un exemplu viu că nicio problemă nu este permanentă". Oricare ar fi noua identitate, trebuie să fie una care nici măcar să nu se gândească vreodată să utilizeze droguri. Dacă îi sunt oferite din nou droguri, răspunsul său imediat nu este acela de a evalua dacă ar trebui să le utilizeze sau nu, ci doar să declare cu o certitudine absolută: „Eu nu sunt genul acela de persoană. Așa *eram* înainte."

Cei cu o greutate excesivă trebuie să-și transforme identitatea din aceea a unei persoane grase în aceea a unei ființe umane vitale, sănătoase și atletice. Această schimbare de identitate le va modifica toate comportamentele, de la dietă la sport și le va permite să creeze schimbările fiziologice pe termen lung ce sunt consistente cu noua lor identitate. Această transformare poate părea ca și cum ar fi doar o manipulare semantică, dar în realitate este o transformare mult mai adâncă și mai *profundă* a realității personale.

De fapt, **o transformare a identității poate provoca o transformare a întregului tău Sistem Principal.** Gândește-te la asta. Dacă un sistem de evaluare constă în **stările** pe care le încearcă în mod constant o persoană, întrebările pe care le pune, **valorile** care îi călăuzesc acțiunile și **referințele** pe care le organizează în **crezuri,** nu-i așa că un dependent de droguri are un sistem de evaluare complet diferit de al cuiva care se consideră pe sine un lider, un iubit, un atlet sau un colaborator? Deși este adevărat că nu toate transformările de identitate sunt tot atât de complete ca altele, câteva sunt într-adevăr atât de vaste încât un Sistem Principal este literalmente înlocuit într-o clipă de altul. Dacă ai încercat în repetate rânduri să faci o anumită schimbare în viața ta, doar pentru a da greș în permanență, fără îndoială că provocarea consta în faptul că încercai să creezi o schimbare comportamentală sau emoțională care era incompatibilă cu ceea ce tu credeai că ești. A modifica, a

schimba sau a extinde *identitatea* poate produce cele mai profunde şi rapide îmbunătăţiri în calitatea vieţii tale.

CUM SE FORMEAZĂ IDENTITATEA TA

De ce în timpul Războiului din Coreea au existat mai mulţi prizonieri de război americani care şi-au denunţat colegii de lagăr decât în oricare alt război din istoria modernă? Răspunsul este acela că, spre deosebire de aliaţii lor nord-coreeni, comuniştii chinezi au înţeles **puterea identităţii de a schimba într-o clipă nu doar crezurile şi valorile susţinute multă vreme, ci şi acţiunile.** În loc să se poarte brutal cu prizonierii, ei şi-au urmărit cu perseverenţă propria formă ingenioasă de război psihologic, gândit nu doar pentru a extrage informaţie sau pentru a crea supunere, ci mai degrabă pentru a converti luptătorii americani la filosofia lor politică. Ei ştiau că dacă ar putea să-i conducă spre un nou set de credinţe şi valori, aceştia aveau să vadă că rolul jucat de ţara lor în război era inutil şi distructiv şi, ca urmare, îi va ajuta pe chinezi în orice fel doreau. Şi au reuşit. Înţelegerea a ceea ce au făcut ei te poate ajuta să înţelegi cum ai ajuns la identitatea ta actuală şi cum să-ţi extinzi identitatea şi prin urmare întreaga viaţă, în câteva clipe.

Sarcina pe care comuniştii chinezi o aveau în faţă era într-adevăr formidabilă. Cum poţi transforma întreaga identitate a cuiva fără ameninţarea cu moartea şi fără promisiunea libertăţii? Mai ales când ştii că soldatul american a fost antrenat să-şi dea doar numele, gradul şi matricola? Planul lor a fost foarte simplu: începi cu puţin şi construieşti. **Chinezii au înţeles că modul în care identificăm pe cineva este după acţiunile sale.** Spre exemplu, de unde ştii cine este cu adevărat prietenul tău? Nu după felul în care el sau ea acţionează, felul în care el sau ea se poartă cu oamenii?

Totuşi, adevăratul secret al comuniştilor a fost că au înţeles că noi stabilim cine suntem, adică propriile noastre identităţi, judecând propriile noastre acţiuni în acelaşi fel. **Cu alte cuvinte, noi**

privim la ceea ce facem pentru a determina cine suntem. Comuniștii și-au dat seama că, pentru a-și atinge obiectivul mai larg de a schimba opiniile prizonierului referitoare la identitatea sa, tot ceea ce aveau de făcut era să determine prizonierul să facă lucruri pe care le-ar face un colaborator sau un comunist.

Din nou, aceasta nu este o sarcină simplă, dar ei și-au dat seama că poate fi realizată dacă ar putea, pur și simplu, să extenueze prizonierul de război american prin conversații care durau între douăsprezece și douăzeci de ore și după aceea să facă o solicitare minoră: să-l facă să spună ceva de genul „Statele Unite nu sunt perfecte" sau „Este adevărat că șomajul nu reprezintă o problemă într-o țară comunistă." După ce stabileau acest punct de sprijin, chinezii începeau pur și simplu cu puțin și construiau. Ei înțelegeau nevoia noastră de consecvență. După ce facem o declarație pe care spunem că o credem, noi trebuie să fim dispuși să o susținem.

Ei doar îi cereau prizonierului de război să scrie câteva dintre felurile în care America nu este perfectă. În starea sa de extenuare, soldatul era întrebat după aceea: „Ce alte beneficii sociale are comunismul?" Într-o perioadă scurtă de timp, soldatul avea în fața lui un document care nu doar că îi ataca țara, ci care promova de asemenea comunismul, toate motivele fiind notate cu scrisul lui de mână. Acum el trebuia să-și justifice sieși de ce a făcut asta. Nu fusese bătut și nici nu îi fuseseră oferite recompense speciale.

El făcuse doar mici afirmații din nevoia sa de a rămâne consecvent cu cele pe care le scrisese deja, iar acum mai și semnase documentul. Cum putea el să explice „disponibilitatea" de a face asta? Mai târziu urma să i se ceară să-și citească lista într-un grup de discuții cu ceilalți prizonieri sau chiar să scrie un eseu întreg despre ea.

Când chinezii difuzau aceste eseuri împreună cu numele prizonierilor care le scriseseră, prizonierul se trezea brusc identificat public ca un inamic „colaborator". Când camarazii săi prizonieri îl întrebau de ce a făcut-o, el nu se putea apăra spunând că a fost

torturat. El trebuia să-şi justifice acţiunile în faţa lui însuşi pentru a-şi păstra sentimentul integrităţii. Într-o clipă, el avea să declare că a scris asta deoarece era *adevărat! În momentul acela, identitatea sa se schimba.* Acum, el se vedea pe sine ca pro-comunist şi toţi cei din jurul său îl etichetau ca atare. Ei îi întăreau noua identitate purtându-se cu el în acelaşi fel în care se purtau cu gărzile comuniste.

În curând, noua lui identitate îl făcea să îşi denunţe făţiş ţara şi, pentru a menţine o consecvenţă între afirmaţiile sale şi noua sa etichetă, el colabora frecvent şi mai pe îndelete cu temnicerii săi. Aceasta era una dintre cele mai strălucite faţete ale strategiei chineze: după ce un prizonier scria ceva, el nu putea să pretindă mai târziu faţă de sine că acest lucru nu s-a întâmplat niciodată. Era acolo, negru pe alb, cu scrisul său de mână, putând fi văzut de oricine — un lucru care îl împingea, „să-şi facă crezurile şi imaginea de sine să fie consecvente cu ceea ce făcuse în mod incontestabil."

Cu toate acestea, înainte să-l judecăm aspru pe prizonierul nostru de război, ar trebui să ne uităm cu atenţie la noi înşine. Tu ţi-ai ales în mod conştient identitatea sau aceasta este rezultatul a ceea ce ţi-au spus alţi oameni, al evenimentelor semnificative din viaţa ta şi al altor factori care s-au produs fără ştirea sau aprobarea ta? Ce comportamente consecvente, care ajută acum la formarea bazei identităţii tale, ai adoptat?

Ai fi dispus să te supui unei recoltări dureroase de măduvă osoasă pentru a ajuta un străin? Primul răspuns al majorităţii oamenilor ar fi: „Categoric nu!" Totuşi, într-un studiu realizat în 1970, cercetătorii au descoperit că dacă o persoană ar fi făcută să creadă că de asta depinde coerenţa identităţii sale, mulţi s-ar angaja tocmai pentru o asemenea faptă altruistă.

Studiul a arătat că atunci când subiecţilor li se cerea să-şi ia angajamente mici la început şi continuau cu două acţiuni simple care făceau ca lipsa voluntariatului să pară „contrară caracterului," mulţi au început să dezvolte o identitate nouă. Ei au început să se vadă pe ei înşişi ca „donatori", ca persoane care îşi iau necondiţionat

angajamentul să-i ajute, prin sacrificiu personal, pe cei care au nevoie. După ce se întâmpla asta, când le era adresată rugămintea pentru măduvă, aceşti oameni se simţeau constrânşi de forţa noii lor identităţi să meargă până la capăt indiferent de timpul, banii sau de durerea fizică implicate. **Faptul că se vedeau pe ei înşişi ca donatori a devenit o reflecţie a cine erau. Nu există niciun efect de pârghie mai puternic pentru modelarea comportamentului uman decât identitatea.**

Tu ai putea să întrebi: **„Identitatea mea nu este limitată de experienţa mea?" Nu, aceasta este limitată de *propria interpretare* a experienţei tale. Identitatea ta nu este nimic altceva decât deciziile pe care le-ai luat despre cine eşti şi cu ce ai hotărât să te *contopeşti*. Tu devii etichetele pe care ţi le-ai aplicat ţie însuţi. Modul în care îţi defineşti identitatea îţi defineşte viaţa.**

DUREREA SUPREMĂ — SEMINȚELE UNEI CRIZE DE IDENTITATE

Oamenii care acţionează inconsecvent în raport cu cine cred că sunt pregătesc terenul pentru clişeul social al unei „crize de identitate." Atunci când criza loveşte, ei sunt imediat dezorientaţi, punându-şi la îndoială convingerile anterioare. Întreaga lor lume este răsturnată cu susul în jos, iar ei încearcă o teamă intensă în faţa durerii. Asta este ceea ce li se întâmplă atât de multor oameni care au o „criză a vârstei de mijloc." Aceşti oameni se identifică adeseori ca fiind tineri, iar un stimulent din mediu — împlinirea unei anumite vârste, comentariile din partea prietenilor, părul care încărunţeşte — îi face să se teamă de anii care se apropie şi de noua şi mai puţin dezirabila identitate pe care se aşteaptă să o simtă odată cu aceştia. Astfel, într-un efort disperat de a-şi menţine identitatea, ei fac lucruri pentru a demonstra că sunt în continuare tineri: cumpără maşini rapide, îşi schimbă coafura, divorţează de soţii, îşi schimbă joburile.

Dacă aceşti oameni ar avea o înţelegere solidă a adevăratelor lor identităţi, ar mai traversa ei această criză? Eu suspectez că nu. Faptul de a avea o identitate care este în mod specific legată de vârsta ta sau de felul în care arăţi te-ar configura cu siguranţă pentru suferinţă pentru că aceste lucruri se *vor* schimba. Dacă avem un sens mai larg pentru cine suntem, identitatea noastră nu devine niciodată ameninţată.

Până şi companiile pot avea crize de identitate. Cu ani în urmă, gigantul fotocopiilor, Corporaţia Xerox, a trecut printr-o schimbare interesantă de imagine. Atunci când computerele personale au apărut ca „valul viitorului," cei de la Xerox au vrut să-şi utilizeze puterea tehnologică pentru a intra pe această nouă piaţă incitantă. Ei şi-au pus personalul de cercetare şi dezvoltare să se ocupe de asta şi, după ce au cheltuit aproximativ 2 miliarde de dolari, aceştia au realizat câteva progrese inovatoare, inclusiv precursorul a ceea ce numim acum „mouse."

Atunci, de ce nu se află Xerox în cursa competitivă a computerelor, alergând umăr la umăr cu Apple şi IBM? Unul dintre motive este cu siguranţă că, la început, identitatea sa realmente nu i-a permis companiei să se îndrepte în direcţia asta. Până şi identitatea sa „grafică," care utiliza un călugăr durduliu, i-a limitat capacitatea de a fi identificată ca vârful de lance al tehnologiei computerizate de ultimă oră. În timp ce călugărul simboliza munca solicitantă a copierii de manuscrise, acesta nu era prea adecvat pentru acest demers nou în tehnologia de vârf, unde viteza era unul dintre cele mai valoroase criterii. Pe partea de consumatori, identitatea pe care Xerox o consacrase ca prima companie de copiatoare din lume nu insufla o încredere ridicată în eforturile companiei de a vinde computere. Adaugă la asta o identitate vizuală care avea puţin de a face cu felul în care informaţia este procesată rapid şi începi să-ţi dai seama de unde proveneau o parte din problemele companiei Xerox.

Atât experţii în marketing, cât şi cei în proiectare grafică îţi vor spune că imaginea corporaţiei este un filtru uriaş prin care consumatorii procesează informaţiile despre cumpărare — ei trebuie să

știe cine ești, ce reprezinți, iar când investesc sume mari de bani, ei vor de obicei să cumpere de la o companie care exemplifică produsul lor. În timp ce Xerox s-a luptat cu încorporarea acestei fațete a computerizării în identitatea sa, alte companii au ocupat foarte rapid prima linie, preluând piața. În momentul acesta, Xerox a hotărât ca, în loc să încerce să-și schimbe identitatea, să o utilizeze. Avea să-și *computerizeze fotocopiatoarele* și să-și concentreze dolarii din R&D pe îmbunătățirea a ceea ce știa deja să facă cel mai bine.

În ziua de azi, Xerox începe procesul de transformare producând noi „imagini Xerox" — difuzând reclame în care apare o reprezentare alertă de plottere, hardware, software, rețele de comunicații — și completând mesajul vizual cu cuvintele: „Xerox…the Document Company"*. Această identitate extinsă trebuie să fie condiționată în interiorul culturii pentru ca Xerox să-și extindă piața. Și utilizează fiecare ocazie pentru a face asta.

Atunci când este scris în chineză, cuvântul „criză" este format din două caractere — unul reprezintă pericolul și celălalt reprezintă oportunitatea.

— John F. Kennedy

Nu este nevoie de o criză pentru ca cei mai mulți dintre noi să înțeleagă că ne putem schimba comportamentul, însă perspectiva de a ne schimba identitatea pare a fi amenințătoare sau imposibilă pentru majoritatea oamenilor. Desprinderea de crezurile noastre centrale, referitoare la cine suntem, ne provoacă cea mai intensă durere, iar câțiva oameni chiar ar merge până la a se sinucide pentru a-și păstra acele crezuri. Asta a fost ilustrat în mod dramatic în capodopera lui Victor Hugo, *Les Misérables* (*Mizerabilii*). Atunci când eroul Jean Valjean este eliberat din echipa sa de lucru din închisoare, el este frustrat și singur. Deși pe parcursul numeroșilor ani pe care i-a petrecut în arestul poliției franceze el nu și-a acceptat niciodată

* Compania documentelor (n.red.)

eticheta de „criminal", deoarece nu a furat decât o franzelă pentru a-şi hrăni familia înfometată şi a fost condamnat la mulţi ani de muncă silnică, odată eliberat, el descoperă că nu poate să găsească o muncă cinstită. Este dispreţuit şi refuzat categoric din cauza statutului său de fost puşcăriaş.

În cele din urmă, într-o stare de neajutorare, el începe să accepte identitatea pe care eticheta socială i-a impus-o. Acum *este* un criminal şi începe să se comporte ca atare. De fapt, atunci când un preot omenos îl primeşte, îl hrăneşte şi îi oferă adăpost peste noapte, el îşi confirmă identitatea de criminal furând tacâmurile modeste de argint ale binefăcătorului său. Atunci când poliţia îl opreşte pe Valjean pentru un control de rutină, nu descoperă doar că este un fost puşcăriaş, ci şi că are asupra lui bunurile cele mai de preţ ale preotului — o crimă care poate fi pedepsită cu muncă silnică pe viaţă.

Valjean este adus înapoi pentru a fi confruntat cu preotul şi, după ce îi sunt prezentate faptele, preotul insistă că argintul a fost un dar şi îi aminteşte lui Valjean că a uitat cele două sfeşnice de argint rămase. Spre şi mai marea surprindere a lui Valjean, după aceea, preotul îşi transformă farsa generoasă în adevăr şi îl trimite pe drumul său cu argintul, pentru a începe o viaţă nouă.

Valjean trebuie să răspundă acţiunilor preotului. De ce ar crede acesta în el? De ce nu l-a trimis de acolo în lanţuri? Preotul i-a spus că era fratele său, că Valjean nu mai aparţinea răului, că era un om cinstit şi unul dintre copiii lui Dumnezeu. Această întrerupere masivă de tipar schimbă identitatea lui Valjean. El îşi rupe hârtiile din închisoare, se mută în alt oraş şi preia o identitate nouă. Pe măsură ce face asta, toate comportamentele sale se modifică. El devine un lider şi îi ajută pe cei din comunitatea sa.

Cu toate acestea, un poliţist, monsieur Javert, transformă găsirea şi aducerea lui Valjean la judecată în cruciada vieţii sale. El „ştie" că Valjean este un om rău şi se defineşte pe sine drept cel care aduce răul în faţa judecăţii. Când, în final, Javert ajunge să-l prindă,

Valjean are ocazia să-și elimine dușmanul de moarte — dar, mărinimos, îi cruță viața. După o viață întreagă de căutări, Javert descoperă că Valjean este un om bun — poate un om mai bun decât el — și nu poate face față realizării că era posibil ca el să fi fost cel care dăduse dovadă de răutate și cruzime. Drept urmare, se aruncă în apele iuți ale Senei.

Suprema lui agonie era dispariția certitudinii și se simțea dezrădăcinat... Vai! Ce lucru înspăimântător! Omul proiectil nu-și mai cunoștea drumul și se retrăgea!

— Victor Hugo, *Mizerabilii*

ORICUM, CINE EȘTI TU?

Ce înseamnă toate acestea cu adevărat? Toate aceste lucruri pot părea foarte ezoterice dacă nu începem efectiv să ne definim pe noi înșine. **Așa că ia o pauză pentru a identifica cine ești tu. Cine ești tu?** Există atât de multe feluri în care ne definim. Ne putem descrie pe noi înșine prin emoțiile noastre (Eu sunt un iubit, Eu sunt pașnic, Eu sunt intens), profesiile noastre (Eu sunt avocat, Eu sunt doctor, Eu sunt preot), titlurile noastre (Eu sunt Vice-Președinte Executiv), veniturile noastre (Eu sunt milionar), rolurile noastre (Eu sunt mamă, Eu sunt cea mai mare dintre cele cinci fete), comportamentele noastre (Eu sunt un cartofor), posesiunile noastre (Eu sunt un proprietar de BMW), metaforele noastre (Eu sunt cel care stă în vârful piramidei, Eu sunt omul cel mai de jos în ierarhie), feedback-ul nostru (Eu sunt inutil, Eu sunt special), credințele noastre spirituale (Eu sunt evreu), aspectul nostru fizic (Eu sunt frumos, Eu sunt urât, Eu sunt bătrân), realizările noastre (Eu sunt Regina Balului din 1960 de la Liceul Spring Valley), trecutul nostru (Eu sunt un ratat) și chiar și ceea ce nu suntem (Eu nu sunt omul care să renunțe).

Identitatea pe care o au prietenii și colegii noștri tinde să ne afecteze și ea. Privește cu atenție la prietenii tăi. Cine crezi tu că

sunt ei este adeseori o reflecţie a cine crezi că *eşti tu*. Dacă prietenii tăi sunt foarte afectuoşi şi sensibili, există o şansă foarte bună ca şi tu să te vezi pe tine însuţi în acelaşi fel. Cadrul temporal pe care îl utilizezi pentru a-ţi defini identitatea este de asemenea foarte puternic. Tu priveşti spre trecutul, spre prezentul sau spre viitorul tău pentru a defini cine eşti cu adevărat? Cu ani în urmă prezentul şi trecutul meu nu erau foarte incitante aşa că mi-am contopit în mod conştient identitatea cu viziunea pe care o aveam despre cel care ştiam că voi deveni. Nu a trebuit să aştept; am început să trăiesc ca acest om *acum*.

Este foarte important ca atunci când răspunzi la această întrebare să te afli în starea potrivită. Trebuie să te simţi relaxat, în siguranţă şi curios. Dacă doar parcurgi în fugă această carte, neacordându-i prea multă atenţie sau dacă ai multe lucruri care te distrag, nu vei obţine răspunsurile de care ai nevoie.

Inspiră calm şi adânc; relaxează-ţi expiraţia. Lasă-ţi mintea să fie curioasă — nici temătoare, nici îngrijorată, nici în căutarea perfecţiunii sau a vreunui lucru anume. Doar întreabă-te pe tine însuţi: *„Cine sunt eu?"* Scrie răspunsul şi apoi întreabă din nou. De fiecare dată când întrebi, scrie orice iese la suprafaţă şi continuă să sondezi din ce în ce mai adânc. Continuă să întrebi până găseşti acea descriere a ta pentru care ai cea mai puternică convingere. Cum te defineşti pe tine însuţi? Care este esenţa identităţii tale? Ce metafore utilizezi pentru a te descrie? Ce roluri joci?

De multe ori, dacă nu creezi această stare sigură şi curioasă, toate temerile şi ezitările referitoare la identitate vor continua să-ţi furnizeze răspunsuri inadecvate. De fapt, adeseori, dacă pur şi simplu întrebi direct pe cineva asta, lăsând să-ţi iasă pe gură: *„Cine eşti tu?"* fără a plasa acea persoană în starea potrivită, te vei alege cu unul din două răspunsuri:

1) O privire goală. Genul acesta de întrebare aruncă numeroase persoane într-o stare de confuzie deoarece nu au fost niciodată somate să mediteze cu seriozitate la răspunsul lor.

2) Un răspuns superficial. Aceasta este o primă încercare a unei tehnici de evaziune. Acest răspuns poate fi definit ca „Principiul Popeye" în care o persoană va insista pur și simplu: „Eu sunt cine sunt și asta-i tot." Ceea ce descopăr frecvent este că atunci când pui o întrebare cuiv, mai ales una emoțională, aceasta nu îți va răspunde până nu a răspuns la două întrebări proprii.

Prima dată, oamenii se întreabă în sinea lor: „Pot să răspund la această întrebare?" Dacă o persoană nu este sigură cine este, va spune adeseori: „Nu știu" sau îți va da primul răspuns superficial. Uneori, oamenii se tem să pună întrebarea de teamă să nu-și dea seama că le lipsește claritatea în această zonă esențială a vieții. Și cea de-a doua întrebare pe care și-o adresează lor înșiși înainte să răspundă este: „Ce am eu de câștigat? Dacă răspund acestei întrebări, ce câștig voi obține eu, personal?"

Permite-mi să-ți ofer răspunsul la aceste două întrebări. În primul rând, tu chiar știi cine ești. Da, poți descoperi răspunsul dacă iei o pauză să faci puțin brainstorming chiar acum. Dar trebuie să ai încredere în tine însuți să lași răspunsurile care ies la iveală, oricare ar fi ele, să curgă pur și simplu și să le notezi pe hârtie. În al doilea rând, beneficiul pentru a ști cine ești este capacitatea de a-ți modela instantaneu toate comportamentele.

Dacă îți faci timp să te plasezi în starea potrivită, vei descoperi un…

Un răspuns profund. Sper că acesta este genul de răspuns pe care îl cauți chiar acum!

Gândesc, deci exist.

— René Descartes

Așa că fă-ți timp chiar acum pentru a răspunde unei întrebări la care au meditat filosofii de-a lungul secolelor, de la Socrate la Sartre. Plasează-te în starea aceea sigură, curioasă. Inspiră adânc și dă drumul aerului. Întreabă: *Cine sunt eu?*

EU SUNT….

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Ca să te ajute să te definești, amintește-ți că identitatea este pur și simplu ceea ce te deosebește pe tine de toți ceilalți. Iată câteva exerciții care cred că îți vor plăcea.

1) Dacă te-ai uita în dicționar în dreptul numelui tău, ce ai citi acolo? Trei cuvinte ar fi cam tot ce s-ar spune despre asta sau epopeea ta ar acoperi pagină după pagină, sau ar avea nevoie de un volum propriu? Scrie chiar acum, pe o foaie de hârtie, definiția pe care ai găsi-o dacă ți-ai căuta numele in dicționar.

DEFINIȚIA MEA DIN DICȚIONAR

_____
_____
_____
_____
_____
_____

Ia o pauză și lasă-ți răspunsurile să-și găsească ecou. Când ești pregătit, treci la exercițiul următor.

2**) Dacă ar trebui să creezi un card de identitate care să reprezinte cine ești tu cu adevărat, ce s-ar găsi pe acesta —** și ce ai lăsa la o parte? Ar include o fotografie sau nu? Ți-ai enumera

datele personale? Semnalmentele tale fizice? Realizările tale? Emoţiile tale? Crezurile tale? Afilierile tale? Aspiraţiile tale? Motto-ul tău? Competenţele tale? Ia o pauză pentru a descrie, pe o foaie de hârtie, ce s-ar afla pe acest card de identitate şi ce ar fi lăsat pe dinafară, pentru a arăta cuiva cine eşti tu *cu adevărat*.

CARDUL MEU DE IDENTITATE

_____

_____

_____

_____

_____

_____

Acum, aruncă o privire la ceea ce ai scris, la descrierile pe care le ai pentru identitatea ta — în esenţă, la povestea vieţii tale. Ce părere ai despre ea? Sper că faci o pauză chiar acum pentru a aprecia cu adevărat cine eşti, pentru a simţi emoţia profundă care vine cu recunoaşterea. Dacă remarci că identitatea ta creează durere, să ştii că **indiferent de ceea ce numeşti tu identitatea ta, acesta este pur şi simplu lucrul cu care ai hotărât să te identifici** şi că tu ai putea schimba totul într-o clipă. Puterea este în interiorul tău chiar acum. De fapt, după ce vei privi la felul în care evoluează identităţile, vei avea ocazia de a-ţi extinde identitatea şi, prin urmare, întreaga ta viaţă.

EVOLUŢIA UNEI IDENTITĂŢI

Una dintre prietenele mele, o femeie pe nume Debra, pe care toată lumea o cunoaşte ca fiind aventuroasă şi plină de viaţă, mi-a împărtăşit de curând o poveste despre transformarea prin care a trecut identitatea sa. „Când eram mică”, a spus ea, „eram tot timpul o

molâie. Nu făceam nicio activitate fizică sau vreun lucru care putea să mă rănească." După ce a participat la câteva dintre seminarele mele şi a trecut prin experienţe noi (scufundări, mersul pe cărbuni încinşi şi paraşutism), ea a început să vadă că *putea* să facă aceste lucruri — dacă *se forţa* pe sine. Dar aceste referinţe nu erau încă organizate într-un crez nou despre cine este ea. Ea se vedea acum pe sine doar ca pe „o molâie care a sărit cu paraşuta." Transformarea nu avusese încă loc dar, fără ştiinţa ei, aceasta fusese *pusă în mişcare.* Ea povesteşte că alţi oameni erau invidioşi pe realizările ei, spunând lucruri precum: „Aş vrea să am curajul să fac ce ai făcut tu. Eşti atât de aventuroasă!" Ea a fost sincer luată prin surprindere de comentariile lor, dar imaginea constantă pe care ceilalţi o aveau despre ea a început să o facă să-şi pună la îndoială imaginea de sine.

„În final", a spus Debra, „am început să asociez durere ideii că sunt o molâie. Ştiam că eram limitată de faptul că mă consideram molatică, aşa că **am hotărât că nu mai voiam să fiu aşa de aici înainte."** Nu numai atât, dar în tot acest timp psihicul său se luptase cu incongruenţa dintre imaginea pe care o aveau prietenii ei despre ea şi felul în care îşi percepea ea propria identitate. Aşa că, atunci când a avut încă o ocazie să facă paraşutism, ea a îmbrăţişat-o ca pe o ocazie de a face saltul de la potenţialitate la actualitate, de la „ceea ce ar putea să fie" la „ceea ce este." Era momentul să-şi promoveze identitatea „aventuroasă" de la opinie la convingere.

În timp ce avionul urca la o altitudine de 3800 de metri, Debra i-a văzut pe membrii mai puţin experimentaţi ai echipei sale de paraşutism luptându-se să-şi stăpânească teama şi să lase impresia că se distrează. Ea şi-a spus în sinea ei: „Aşa eram şi eu, dar **nu mai sunt persoana aceea.** Astăzi mă voi simţi bine!" Ea a folosit anxietatea lor pe post de contrast cu noua persoană care se hotărâse să devină. Ea şi-a spus în sinea ei: „Aşa *obişnuiam* să răspund eu!" — şi a fost uimită dându-şi seama că tocmai a făcut o transformare majoră. Nu mai era o molâie, ci o femeie puternică şi aventuroasă care urma să se distreze pe cinste.

Ea a fost primul paraşutist care a părăsit avionul şi tot drumul până jos a strigat cu încântare, bucurie şi euforie. Nu mai simţise niciodată înainte niveluri atât de intense de energie fizică pură şi de entuziasm.

Un element-cheie, care este posibil să o fi împins dincolo de limite în adoptarea imediată a noii sale identităţi, a fost nivelul ei profund de angajament pentru a oferi un exemplu celorlalţi paraşutişti, din rolul ei de lider de echipă. Ea mi-a spus: „Este la fel cum faci tu, Tony. Dacă ai face un seminar întreg despre depăşirea fricii şi a limitării, dar ai refuza să mergi pe cărbuni încinşi, pur şi simplu nu ar funcţiona. Trebuie să-ţi transformi *vorbele* în *fapte*."

Transformarea Debrei era completă. Ea a dobândit referinţe noi care au început să spargă bucată cu bucată vechea ei identitate, a luat o decizie de a se identifica cu posibilităţi mai mari şi, când a venit momentul potrivit, ea şi-a pus noua identitate în contrast cu ceea ce nu mai voia să fie. Acesta a fost ultimul efect de pârghie de care avea nevoie pentru a-şi înfăptui transformarea. Evoluţia ei a fost simplă, dar puternică. Această schimbare completă de identitate îi influenţează acum copiii, afacerea şi toate celelalte lucruri în care este implicată. Astăzi ea este realmente un lider aventuros.

TU CHIAR TE AȘTEPȚI CA EU SĂ ACCEPT FAPTUL CĂ TREBUIE SĂ-MI PETREC RESTUL VIEȚII CA PINGUIN?
DE CE NU CA PINGUIN?
PENTRU CĂ ESTE ATÂT DE AL DRACULUI DE SEARBĂD...
VULTURUL S-A NĂSCUT SĂ SE AVÂNTE ÎN VĂZDUH... BIZONUL S-A NĂSCUT PENTRU A CUTREIERA PREERIA...DECI, PENTRU DUMNEZEU, CARE ESTE ROSTUL MEU PUR ȘI NATURAL ÎN VIAȚĂ?
EI BINE, SUNT ABSOLUT SUPĂRAT.
GHEAȚĂ

Desigur, tu poţi hotărî oricând să te redefineşti. Gândeşte-te la imaginaţia minunată care umple inima şi sufletul oricărui copil. Într-o zi este Zorro, răzbunătorul mascat. A doua zi este Hercule, eroul olimpian. Şi astăzi este Bunicul, eroul său personal din viaţa

reală. Schimbările de identitate pot fi unele dintre cele mai vesele, mai magice şi mai eliberatoare experienţe ale vieţii. De ce aşteaptă adulţii tot anul cu nerăbdare Halloweenul sau Mardi Gras-ul din New Orleans? Sunt sigur că unul dintre motive este că aceste carnavaluri ne dau *permisiunea* de a ieşi din noi înşine şi de a simula un alter ego. Este posibil ca aceste noi identităţi să ne permită să facem lucruri pe care nu le-am face în mod normal; este posibil să facem lucruri pe care *vrem* să le facem tot timpul, dar pe care le vedem ca inconsistente cu identităţile noastre.

Adevărul este că am putea să facem asta în orice zi din an! Noi ne-am putea redefini complet sau am putea hotărî pur şi simplu să ne lăsăm „adevăratul sine" să devină vizibil. La fel ca bunul şi blândul Clark Kent care îşi aruncă ochelarii şi costumul business pentru a-l scoate la lumină pe puternicul Superman, noi putem descoperi o identitate uriaşă care este mai mult decât comportamentele noastre, mai mult decât trecutul nostru, mai mult decât orice etichetă pe care ne-am aplicat-o singuri.

PUTEREA DE A TE REINVENTA

Acum, hai să extindem!

Dacă identitatea ta nu este tot ceea ce vrei să fie, atunci fă-o să fie astfel. Începe prin a face următorii patru paşi pentru a te reinventa.

1. **Alcătuieşte chiar acum o listă cu toate elementele pe care vrei să le aibă identitatea ta.** Pe măsură ce creezi lista, savurează puterea pe care o ai chiar acum de a te schimba doar pentru că *decizi să o faci*. Care ar fi câţiva oameni care au trăsăturile pe care tu aspiri să le ai? Pot aceştia să funcţioneze ca modele demne de urmat? Imaginează-ţi cum te contopeşti cu această nouă identitate. Imaginează-ţi cum ai respira. Cum ai merge? Cum ai vorbi? Cum ai gândi? Cum ai simţi?

2. **Dacă chiar ți-ar plăcea să-ți extinzi identitatea și viața, atunci, hotărăște chiar în momentul acesta cine vrei să fii. Entuziasmează-te, fii iarăși un copil și descrie în detaliu cine ai hotărât că ești astăzi. Ia o pauză pentru a-ți scrie lista extinsă.**

3. **Acum elaborează un plan de acțiune pe care l-ai putea urma și care te-ar face să știi că trăiești cu adevărat în concordanță cu noua ta identitate.** În elaborarea acestui plan, acordă o atenție specială prietenilor cu care alegi să petreci timp. Aceștia vor întări sau vor distruge identitatea pe care o creezi?

Nu există nimic la fel de plăcut decât să vezi pe cineva extinzându-şi libertatea. Una dintre cele mai mari bucurii pe care le-am încercat în ultimii ani a fost aceea de a urmări transformarea fiului meu mai mare, Tyler, în timp ce s-a transformat dintr-un neofit interesat să piloteze elicoptere cu mine, la pilot profesionist de avioane cu reacţie şi la pilot de elicoptere comerciale.

Ce schimbare în respectul de sine pe măsură ce a început să-şi dea seama că a devenit unul dintre puţinii care înfăptuiesc şi că se deosebeşte de cei mulţi care doar zic că fac — că stăpâneşte cerurile şi că a creat pentru sine libertatea nelimitată pe care puţini ar spera să o încerce vreodată!

4. **Ultimul pas este să îţi iei un angajament faţă de noua ta identitate şi să o anunţi tuturor celor din jurul tău.** Totuşi, cel mai important anunţ este cel pentru tine însuţi. Utilizează noua ta etichetă pentru a te descrie în absolut fiecare zi şi aceasta va deveni condiţionată înăuntrul tău.

VIITORUL IDENTITĂȚII TALE

Chiar și după finalizarea acestui exercițiu, tu vei vrea să continui să-ți rafinezi identitatea, să o extinzi sau să creezi reguli mai bune pentru ea. Noi trăim într-o lume dinamică în care identitățile noastre trebuie să se extindă continuu pentru a ne bucura de o calitate mai mare a vieții. Tu trebuie să devii conștient de lucruri care îți pot influența identitatea, să observi dacă ele îți dau putere sau te privează de aceasta și să preiei controlul asupra întregului proces. În caz contrar, devii un prizonier al propriului trecut. Sunt curios: **Tu ești acum aceeași persoană care erai când ai luat această carte?**

Eu mă redefinesc continuu pe mine însumi și oamenii se minunează adeseori din cauza nivelului meu de încredere în urmărirea unor noi afaceri. Sunt frecvent întrebat „Cum ai realizat atât de mult în viața ta?" Cred că o parte mare din asta este că eu privesc lucrurile într-un fel diferit de majoritate: în timp ce majoritatea oamenilor trebuie să stabilească competența înainte de a se simți încrezători, eu hotărăsc să mă simt încrezător și asta îmi furnizează sentimentul de certitudine pentru a persevera până ***sunt*** **competent.** Acesta este motivul pentru care identitatea mea nu este limitată de referințele mele anterioare.

Dacă tu m-ai întreba cine sunt astăzi (și aș putea să hotărăsc să mă schimb mâine!), aș spune că sunt un creator de posibilitate, un instigator la bucurie, un catalizator pentru dezvoltare, un constructor de oameni și un producător de pasiune. Eu *nu* sunt un motivator, un predicator sau un guru. Eu sunt unul dintre experții naționali în psihologia schimbării. Eu sunt un antrenor, un antreprenor, un soț, un tată, un iubit, un prieten, un amfitrion, o personalitate de televiziune, un autor de bestselleruri naționale, unul dintre cei mai influenți oratori ai națiunii, un posesor de centură neagră, un pilot de elicoptere cu reacție, un om de afaceri internațional, un expert în sănătate, un partizan al cauzei persoanelor fără adăpost, un filantrop, un dascăl, o persoană care face o diferență, o forță pentru bine,

un vindecător, un competitor… şi un tip amuzant, excesiv şi *modest*! Eu mă identific cu cele mai bune elemente ale sinelui meu şi privesc acele faţete din mine, care nu sunt încă perfecte, ca pe o oportunitate de dezvoltare şi nu ca pe defecte ale caracterului.

Noi doi trebuie să ne extindem imaginea referitoare la cine suntem. Trebuie să fim siguri că etichetele pe care ni le aplicăm nouă înşine nu sunt limite, ci îmbunătăţiri, că noi contribuim la tot ceea ce este deja bun înăuntrul nostru — pentru că indiferent cu ce vom începe să ne identificăm noi doi, aceea vom deveni. Aceasta este puterea crezului.

Dacă noi toţi am face lucrurile de care suntem capabili, ne-am uimi şi pe noi înşine.

— Thomas A. Edison

Datorită angajamentului meu de a-mi extinde constant capacitatea de a aprecia toate aspectele vieţii, caut întotdeauna referinţe unice. Cu ani în urmă am hotărât să vizitez morga Bellevue şi am trecut printr-o transformare existenţială majoră. Am mers acolo pentru că prietenul meu, dr. Fred Covan, care este Psihologul Şef al spitalului Bellevue din New York, mă convinsese că pentru a înţelege viaţa trebuie să înţelegi moartea. Eu şi Becky am ajuns la biroul lui fiind foarte neliniştiţi. Fred ne-a spus să luăm loc şi ne-a avertizat să nu scoatem un cuvânt pe durata experienţei. „Lăsaţi-o să se întâmple", a zis el. „Observaţi ce sentimente apar şi vom discuta despre asta mai târziu."

Neştiind la ce să ne aşteptăm, l-am urmat pe doctor cu nervozitate în timp ce cobora scările. El ne-a condus spre zona corpurilor nerevendicate, unde majoritatea cadavrelor proveneau din populaţia locală a străzilor. În timp scotea afară primul compartiment metalic şi trăgea fermoarul sacului pentru cadavre, am simţit un fior străbătându-mi corpul. Această „persoană" se afla aici cu mine şi cu toate acestea eu am fost brusc lovit de un sentiment de deşertăciune. Becky a fost tulburată când a crezut că vede corpul

mișcându-se. Fred ne-a spus mai târziu că experiența lui Becky era comună, că noi, cu toții, facem cu greu față corpurilor nemișcate, golite de pulsația vieții.

Pe măsură ce a desfăcut fiecare compartiment succesiv, emoția m-a lovit în repetate rânduri: nu era nimeni acolo. Corpul era acolo, dar nu exista nicio *persoană*. La câteva clipe după moarte, oamenii aceștia aveau aceeași greutate ca atunci când erau în viață, dar orice ar fi fost ei — esența a ceea ce erau ei cu adevărat — nu mai era acolo. **Noi nu suntem corpurile noastre.** Când murim, nu există niciun dubiu că ceea ce lipsește este intangibila și imponderabila identitate, acea esență a vieții pe care unii o numesc spirit. Eu cred că este la fel de important ca noi să ne amintim că, atât timp cât *suntem* în viață, noi nu suntem corpurile noastre. Și nu suntem nici trecutul nostru și nici comportamentele noastre de moment.

Această experiență mi-a dat un sentiment incredibil de recunoștință pentru darul binecuvântat al vieții. Deodată, priveam la oamenii care aveau probleme fizice majore și mă gândeam: „Fir-ar, ei chiar arată sănătoși." Nimic nu se compară cu puțin contrast care să ne amintească de cât de norocoși suntem cu toții!

De curând, sentimentele mele au fost exprimate în cuvinte când am avut ocazia să conversez cu autorul Wayne Dyer. El a spus un lucru, în ziua aceea, care îmi rezumă sentimentele. Mi-a spus: „Noi nu suntem ființe umane care au o experiență spirituală. *Noi suntem ființe spirituale care au o experiență umană.*" Identitatea noastră este baza acelei experiențe. **Eu cred că adevărata noastră identitate este ceva imposibil de definit și mai măreț decât orice lucru descriptibil.** Noi suntem suflet, noi suntem spirit. Amintirea a cine suntem chiar așază toate lucrurile în perspectivă, nu-i așa? Odată ce acționăm având cunoașterea că suntem ființe spirituale, nu ne vom lăsa prinși în toate acele jocuri mărunte care ne separă unii de alții. Vom ști cu o convingere profundă că suntem cu adevărat conectați cu întreaga creație.

Fiecare dintre noi inevitabil;
Fiecare dintre noi nemărginit — fiecare dintre noi cu dreptul lui sau al ei asupra pământului;
Fiecăruia dintre noi fiindu-i îngăduite înțelesurile eterne ale pământului;
Fiecare dintre noi tot atât de divin ca oricare dintre cei de aici.

— Walt Whitman

Data viitoare când te surprinzi pe tine însuți spunând „Eu nu aș putea să fac niciodată asta" sau „Așa ceva chiar nu mă reprezintă" ia o pauză pentru a te gândi la impactul a ceea ce spui. Ți-ai limitat conceptul de sine? Dacă da, profită de orice ocazie pentru a-ți extinde identitatea. Împinge-te pe tine însuți să faci acele lucruri pe care nu crezi că le poți face și utilizează-ți noile acțiuni ca pe o referință care îți oferă un sentiment de certitudine că ești mai mult decât ai crezut.

Începe să te întrebi pe tine însuți: „Ce *pot* să fiu mai mult? Ce *voi* fi mai mult? Ce devin eu *acum*?" Gândește-te la valorile tale și la lista de visuri și ia-ți angajamentul că, indiferent de mediu, „*Voi* acționa cu consecvență ca o persoană care își realizează deja aceste obiective. Voi respira în felul acesta. Mă voi mișca în felul acesta. Le voi răspunde oamenilor în felul acesta. Voi trata oamenii cu tipul de demnitate, de respect, de compasiune și de iubire cu care s-ar comporta această persoană." Dacă hotărâm să ne purtăm, să simțim și să acționăm ca tipul de persoană care vrem să fim, vom deveni acea persoană. Nu doar că ne vom comporta „la fel ca" persoana aceea; noi vom *fi* persoana aceea.

Tu te găsești acum la o răscruce. Aceasta este ocazia ta să iei cea mai importantă decizie pe care o vei lua vreodată. **Uită de trecutul tău. Cine ești tu <u>acum</u>?** Cine ai hotărât tu că ești *acum*? Ce ai hotărât tu să *devii*? Ia această decizie în mod conștient. Ia-o cu grijă. Ia-o cu putere.

Din moment ce acum lăsăm în urmă cercetarea noastră a Sistemului Principal, amintește-ți doar atât: tu nu trebuie să faci toate schimbările despre care am vorbit aici pentru a transforma calitatea vieții tale. Dacă tu schimbi *oricare* dintre cele cinci zone ale sistemului, întreaga ta viață se va schimba. O schimbare doar în rândul întrebărilor tale obișnuite îți va schimba focalizarea și îți va schimba viața. Realizarea unor modificări în ierarhiile tale de **valori** îți va schimba imediat direcția vieții. Cultivarea unor **stări** puternice și creative în fiziologia ta va schimba felul în care gândești și felul în care simți. Aceasta ți-ar putea schimba identitatea de una singură. La fel ar putea să facă și schimbarea a câtorva dintre **crezurile** tale **globale**. Căutarea unor referințe suplimentare îți va oferi materia brută pentru agregarea unei noi experiențe a persoanei care ești. Și cu siguranță că **decizia de a-ți extinde identitatea** ar putea să transforme practic totul.

Știu că vei vrea să te întorci la această secțiune a cărții de mai multe ori, de-a lungul vieții tale, pe măsură ce începi să te reinventezi pe tine însuți și să definești cine vrei să fii cu adevărat acum, în opoziție cu persoana care ai fost în trecut. Fii jucăuș! Distrează-te! Descoperă aventura, care vine cu un sentiment în continuă expansiune, că persoana care ești devine ceva mai mult cu fiecare zi pe care o trăiești.

Acum hai să ne distrăm puțin, începând o provocare de șapte zile în care îți voi da, în fiecare zi, câte un exercițiu scurt pentru a folosi ceea ce ai învățat și îți voi oferi oportunitatea de a începe să culegi roadele a câtorva dintre strategiile și instrumentele la care ai fost expus. Hai să începem cu…

PARTEA A TREIA

ȘAPTE ZILE PENTRU A-ȚI MODELA VIAȚA

19

DESTINUL EMOȚIONAL: SINGURUL SUCCES ADEVĂRAT

ZIUA UNU

Rezultatul Tău: *Preia controlul asupra emoțiilor tale constante și începe să remodelezi în mod conștient și deliberat experiența de zi cu zi a vieții tale.*

Nu există niciun succes adevărat în afara succesului emoțional și, cu toate astea, din cele peste 3000 de emoții pentru care avem termeni prin care le descriem, o persoană obișnuită încearcă doar vreo douăsprezece emoții diferite pe parcursul unei săptămâni obișnuite. Trebuie să ne amintim că acestea nu reflectă capacitatea noastră emoțională, ci, mai degrabă, limitările tiparelor noastre actuale pentru focalizare și fiziologie.

Pe parcursul acestei cărți, noi am studiat continuu stăpânirea emoțiilor, iar tu ai obținut o paletă largă de instrumente pentru a schimba rapid și energic orice emoție dorești. Tu îți dai acum seama că schimbarea felului în care te simți este motivația din spatele aproape tuturor comportamentelor tale. Așa că a venit momentul să elaborezi un plan proactiv de a face față tiparelor emoționale negative pe care le traversezi de obicei. Este la fel de important să-ți oferi ție însuți darul de a crește durata și calitatea timpului pe care îl petreci în stări emoționale pozitive. Arsenalul de aptitudini pentru schimbarea stărilor tale emoționale include:

- fiziologia
- focalizarea
- întrebările
- submodalitățile
- Vocabularul Transformațional
- metaforele
- Condiționarea Neuro-Asociativă
- credințele
- viitorul atractiv
- valorile
- regulile
- referințele
- identitatea

Obiectivul exercițiului de astăzi este să te facă pur și simplu conștient de tiparele tale emoționale actuale și să te facă să utilizezi atât de multe dintre aptitudinile enumerate mai sus câte sunt necesare pentru a garanta că îți modelezi propriul destin emoțional, în fiecare zi.

Să vezi înseamnă să crezi, însă adevărul stă în a simți.

— Thomas Fuller, M.D.

Tema de azi:

1. Scrie toate emoțiile pe care le încerci într-o săptămână obișnuită.

2. Enumeră evenimentele sau situațiile pe care le folosești pentru a declanșa aceste emoții.

3. Găsește un antidot pentru fiecare emoție negativă și utilizează unul dintre instrumentele adecvate pentru a răspunde Semnalului de Acțiune. Trebuie să schimbi cuvintele pe care le utilizezi pentru a descrie această experiență? Trebuie să schimbi ceea ce crezi despre această stare emoțională? Trebuie să-ți pui ție însuți o întrebare nouă? Asigură-te că te concentrezi în mod consecvent asupra soluțiilor, și nu asupra problemelor.

Ia-ți angajamentul ca, pe toată durata acestei zile, să înlocuiești emoția veche și limitativă cu o emoție nouă și dătătoare de putere și condiționează acest nou tipar până când devine constant. Având emoțiile sub control, mâine vom începe să ne stăpânim…

20

DESTINUL FIZIC: TEMNIȚĂ A DURERII SAU PALAT AL PLĂCERII

ZIUA DOI

Rezultatul Tău: *Așa cum ai învățat să-ți condiționezi sistemul nervos pentru a produce comportamentele care îți vor da rezultatele pe care le vrei, destinul fizic pe care îl simți depinde de felul în care îți condiționezi metabolismul și mușchii pentru a produce nivelurile de energie și de fitness pe care ți le dorești.*

Obiectivul lui era acela de a doborî un record mondial. Timp de unsprezece zile succesive, el alergase douăzeci și una de ore pe zi și dormise doar trei ore pe noapte. Provocarea mentală era la fel de mare ca provocarea fizică: trebuia să călătorească din lumea cotidiană în care își trăise întreaga viață într-una în care principalul său obiectiv era următorul pas. El dedicase ani nu doar pentru a-și antrena corpul, dar și mintea. Obiectivul său? Să demonstreze potențialul fizic nelimitat care există încătușat în fiecare dintre noi. Doborând recordul anterior și alergând peste 1600 de km în unsprezece zile și nouăsprezece ore, cu o medie de o sută treizeci și cinci de km pe zi, Stu Mittleman a demonstrat că dacă înțelegi cum să condiționezi atât mintea, cât și corpul, poți obține rezultate mult peste ceea ce societatea ar considera cu putință. El a dovedit prin exemplul său că

înzestrarea umană este incredibilă şi că ne putem adapta la orice, dacă pretindem ceea ce trebuie de la noi înşine *treptat*. Obiectivul acestui capitol este să-ţi împărtăşească secretele fundamentale care i-au conferit lui Stu Mittleman puterea să se antreneze pentru a realiza acea performanţă inegalabilă.

Timp de ani de zile i-am urmat pe cei pe care i-am considerat maeştri în propriile lor domenii de activitate, iar condiţia fizică bună şi sănătatea au fost un obiectiv major în viaţa mea, de mai bine de un deceniu. Când mi-am început prima dată cercetările în acest domeniu, am fost dezorientat de vârtejul de puncte de vedere aflate în conflict, exprimate de experţi despre care se presupune că sunt cu toţii la fel de calificaţi. Pentru a-mi croi un drum prin labirintul de opinii, rezultatele au fost criteriul meu numărul unu. Cei care produceau în mod constant rezultate de calitate erau cei pe care îi imitam şi de la care învăţam. Aşa cum îmi era greu să dau crezare unui doctor care îşi consilia pacienţii în materie de sănătate, dar care avea optsprezece kg în plus, tot aşa am pus la îndoială validitatea aşa-zişilor experţi în fitness care arătau epuizaţi şi care aveau o mulţime de răni şi niveluri scăzute de energie.

Când am auzit prima dată de Stu Mittleman şi de realizările sale, am devenit fascinat, mai ales atunci când am auzit mai departe că toţi cei care fuseseră martorii realizării sale uimitoare au spus că el arăta *mai bine* la finalul cursei sale de 1600 de km decât arătase atunci când a trecut linia de start! Nu a suferit nicio rană — nici măcar o băşicuţă! Ce îi dădea această capacitate incredibilă de a-şi împinge corpul până la limitele sale şi de a-i maximiza totuşi potenţialul *fără a-l accidenta*?

Cu siguranţă Stu era bine pregătit pentru alergarea sa. El are studii de master în psihologia sportului, sociologie şi psihologie socială şi lucrează la un doctorat în fiziologia sportului la Columbia University. Dar cunoaşterea care s-a dovedit a fi de nepreţuit pentru el a fost aceea că **sănătatea şi forma fizică nu sunt unul şi acelaşi lucru.** Aceasta este o distincţie pe care Jim Fixx, cunoscutul autor

de cărți despre alergări, nu o avea. El era în mod clar în formă, dar era în același timp bolnăvicios.

Eșecul celor mai mulți indivizi de a sesiza diferența dintre condiție fizică și sănătate este ceea ce îi face să simtă frustrarea că fac sport cu regularitate și au în continuare aceleași între două și patru kilograme **agățate cu încăpățânare de abdomen.** Asta da neajutorare învățată! Mai rău de atât este nefericrea celor care fac din sport elementul central al vieții lor și cred că acțiunile lor îi fac mai sănătoși și, cu toate acestea, în absolut fiecare zi, se împing pe ei înșiși cu un pas mai aproape de extenuare, de boală și de o schimbare emoțională totală.

Ce înțeleg mai exact prin diferența dintre sănătate și formă fizică? **Forma fizică este „capacitatea fizică de a realiza o activitate sportivă." Pe de altă parte, sănătatea este definită ca „starea în care toate sistemele corpului — nervos, muscular, osos, circulator, digestiv, limfatic, hormonal, etc. — funcționează la nivel optim..."*** Majoritatea oamenilor cred că o condiție fizică bună presupune sănătate, dar adevărul este că acestea nu merg neapărat împreună. Ar fi ideal să ai atât sănătate, cât și condiție fizică, dar dacă pui întotdeauna sănătatea pe primul loc, te vei bucura mereu de beneficii enorme în viața ta. Dacă obții condiție fizică pe socoteala sănătății, este posibil să nu trăiești suficient de mult pentru a te bucura de fizicul tău impresionant.

Echilibrul optim între sănătate și condiție fizică este obținut prin **antrenarea propriului metabolism**. Tot așa cum ne antrenăm mințile și tot așa cum ne antrenăm mușchii, Stu și unul dintre instructorii săi, dr. Philip Maffetone, au dovedit că îți poți antrena, de fapt, și metabolismul. Rezultatele lui Stu confirmă asta: pe parcursul cursei sale de 1600 km, el ar fi trebuit să resimtă o cădere bruscă de energie. Totuși, el nu s-a confruntat *deloc* cu asta, în ciuda faptului că alerga o sută treizeci și cinci de km pe zi. Înțelegerea

---

* Dr. Philip Maffetone, *Everyone is an Athlete* (*Fiecare este un atlet*), New York: David Barmore Publishers, 1990.

distincţiilor simple, dar profunde, pe care le-a utilizat Stu, poate să schimbe nu numai felul în care arăţi, ci şi nivelul tău de energie, calitatea vieţii tale şi, în cele din urmă, destinul fizic pe care îl pui în mişcare.

Cea mai mare diferenţă dintre sănătate şi condiţie fizică se rezumă la înţelegerea distincţiei dintre exerciţii *aerobice* şi *anaerobice*, între *rezistenţă* şi *putere*. **Aerobic** înseamnă, literalmente, „cu oxigen" şi se referă la **exerciţiul moderat susţinut de-a lungul unei perioade de timp.** Sistemul aerobic este sistemul tău pentru rezistenţă şi cuprinde inima, plămânii, vasele de sângele şi muşchii aerobici. Dacă îţi activezi sistemul aerobic printr-o dietă adecvată şi sport, combustibilul primar pe care îl vei arde va fi *grăsimea*.

Pe de altă parte, **anaerobic** înseamnă, literalmente, „fără oxigen" şi se referă la **exerciţiile care produc explozii scurte de energie.** Exerciţiile anaerobice ard *glicogen* ca principal combustibil, în timp ce **determină corpul să înmagazineze grăsime.** Genetica joacă un rol în capacitatea corpului tău de a arde grăsime şi, în realitate, unele persoane se nasc cu un sistem aerobic performant, complet funcţional. Acestea sunt persoanele pe care le invidiem şi care aparent pot să mănânce orice fără să se îngraşe vreun gram.

> Majoritatea tipurilor de exerciţii pot să fie *ori* aerobice, *ori* anaerobice. **Nivelul de intensitate determină dacă utilizezi sistemul aerobic sau sistemul anaerobic.** Mersul, joggingul, alergarea, ciclismul, înotul, dansul, etc. pot furniza ambele beneficii. **Un ritm cardiac *mai redus* face aceste activităţi aerobice şi un ritm cardiac *mai accelerat* le face anaerobice...** De obicei, tenisul, racquetball-ul, baschetul şi alte sporturi similare sunt anaerobice.*

---

* Dr. Philip Maffetone, *The 1,000-Mile Race of Life: How to Be Healthy and Fit* (*Cursa de 1000 de mile a vieţii: Cum să fii sănătos şi în formă*)

În ziua de azi, majoritatea americanilor au un stil de viaţă care îi face să trăiască într-o constantă stare anaerobică, bombardaţi de stres şi solicitări, pe care o amplifică prin felul în care aleg să facă sport. Prin urmare, ei îşi antrenează metabolismul să fie continuu anaerobic, adică să ardă glicogen ca sursă principală de energie. Când nivelurile de glicogen devin excesiv de scăzute, metabolismul antrenat anaerobic recurge la zahărul din sânge ca sursă secundară de combustibil. Asta perturbă imediat nivelul tău de sănătate şi de vitalitate.

Pe măsură ce nevoile tale anaerobice îi răpesc corpului tău zahărul din sânge, pe care l-ai putea utiliza pentru alte lucruri, începi să simţi imediat efectele negative. Cum **sistemul tău nervos revendică să utilizeze două treimi din zahărul din sânge,** deficitul creat de exerciţiile anaerobice poate provoca probleme neuromusculare cum ar fi durerile de cap şi dezorientarea. Iată o listă cu câteva simptome edificatoare aflate în legătură directă cu antrenamentul anaerobic excesiv al metabolismului tău: **oboseală, accidentări repetate de antrenament, niveluri scăzute ale zahărului din sânge, depresie şi anxietate, probleme ale metabolismului gras, sindrom premenstrual sau probleme de circulaţie şi încheieturi rigide.**

Noi trăim într-o societate care are un exces de anaerobic şi un deficit de aerobic şi asta are un impact negativ asupra calităţii sănătăţii de pe cuprinsul ţării. În societatea industrializată modernă oamenii devin mai puţin activi fizic. Cu doar câteva decenii în urmă, majoritatea oamenilor se achitau de treburile cotidiene într-o manieră fizică. Totuşi, în ziua de astăzi, noi am elaborat sarcini active pentru propriile corpuri, ca să înlocuim inactivitatea pe care viaţa noastră de zi cu zi nu o mai creează. Noi numim această activitate forţată *sport*. Din nefericire, o mulţime de oameni cu intenţii bune, inclusiv sportivi competenţi, devin din ce în ce mai puţin sănătoşi prin sport. Din impulsul nostru de a produce cele mai mari rezultate în cel mai scurt interval de timp, cei mai mulţi dintre

noi creează un echilibru inadecvat între sănătate şi condiţie fizică şi suportă consecinţele.

Cu toate astea, soluţia este simplă. Secretul lui Stu Mittleman este că el înţelege că **sănătatea şi condiţia fizică trebuie să meargă împreună.** Conform dr. Maffetone, aceasta este obţinută înţelegând că:

> …**toate programele de sport pretind să începi prin construirea unei baze aerobice**—o perioadă de timp pe durata căreia întregul tău program de exerciţii se bazează exclusiv pe activitate aerobică, fără absolut niciun exerciţiu anaerobic.
>
> Această perioadă de bază poate dura de la minim două până la maxim opt luni, pe parcursul cărorara sistemul tău aerobic este dezvoltat şi maximizat. Această perioadă de bază este urmată apoi de sesiuni de exerciţii anaerobice de una, două sau uneori de trei ori pe săptămână. **Dezvoltarea adecvată a sistemului tău aerobic nu te va face doar un atlet mai bun, ci va arde şi grăsimea suplimentară de pe şoldurile tale, îţi va întări sistemul imunitar, îţi va oferi mai multă energie** şi te va feri relativ de accidentări. Cu alte cuvinte, aceasta este o cale de a-ţi clădi sănătatea şi condiţia fizică totală, atât prin condiţionarea propriuzisă a metabolismului tău pentru antrenament aerobic, cât şi, atunci când este adecvat, pentru antrenament anaerobic.*

Construind o bază aerobică, tu creezi şi o cantitate colosală de energie şi rezistenţă. Nu uita, extinzându-ţi capacitatea aerobică, tu extinzi abilitatea corpului tău de a livra oxigen (sursa energiei şi a sănătăţii) fiecărui organ şi sistem al corpului tău.

Problema este că majoritatea oamenilor încearcă să se forţeze pe ei înşişi dincolo de ritmul lor cardiac ideal şi îşi petrec tot timpul făcând sport într-o stare anaerobică. Dacă nu ai construit încă o bază aerobică, atunci toate exerciţiile tale anaerobice sunt făcute pe

---

* Dr. Philip Maffetone, *The 1,000-Mile Race of Life* (*Cursa de 1000 de mile a vieții*)

socoteala rezistenței. Din dorința lor de a ajunge „cât mai rapid" la starea unei condiții fizice bune, o mulțime de oameni încearcă să facă sport la maximul ritmului lor cardiac. În mod tradițional, formula pentru ritmul cardiac maxim este 220 minus vârsta ta. Pentru cineva de treizeci de ani, asta ar însemna să țintească la un ritm cardiac de 190. Bineînțeles că, să faci sport la intensitatea aceasta pentru perioade lungi de timp este unul dintre cele mai distructive lucruri pe care i le poți face corpului tău: este posibil să te aducă „în formă", dar va face asta cu prețul sănătății tale.

Apropo, ghici cine s-a făcut vinovat de asta timp de câțiva ani. Eu m-am forțat să „obțin" ritmul cardiac maxim: săream pe *StairMaster*-ul meu, îl dădeam la cel mai înalt nivel și lucram timp de douăzeci de minute. Sau, după ce nu mai alergasem de câteva săptămâni, ieșeam afară și alergam opt kilometri fără absolut niciun fel de încălzire. Nu mai puteam să merg câteva zile după aceea, dar credeam că prin această disciplină tip „cine nu suferă nu câștigă" mă făceam pe mine însumi mai sănătos! Tot ceea ce făceam era să stabilesc o relație de iubire-ură față de sport. Asocierile mele mixte, de plăcere și durere, mă făceau să amân exercițiile cât de mult îmi îngăduia conștiința și să încerc apoi să recuperez timpul pierdut într-o singură ședință.

Între timp am învățat că **atunci când începi să faci sport într-un ritm care îți aruncă imediat corpul într-o capacitate anaerobică, se poate întâmpla ceva foarte periculos.** Pentru a acoperi cererea imediată de sânge pe care exercițiile anaerobice îl pretind pentru mușchii care au cea mai mare nevoie de el, corpul tău alocă sânge de la organe importante, cum ar fi rinichii și ficatul. Ca urmare, aceste organe pierd o cantitate mare de oxigen, fapt ce le afectează semnificativ vitalitatea și sănătatea. Dacă faci asta continuu, consecințele vor fi că le vei slăbi, le vei deteriora sau le vei distruge.

Cheia este să-ți **antrenezi metabolismul să funcționeze constant în regim aerobic. Corpul tău nu va arde grăsime dacă tu nu îl *antrenezi* în mod specific să facă asta.** Astfel, **dacă vrei să scapi de stratul persistent de grăsime din jurul taliei tale,**

trebuie să-ți antrenezi corpul să ardă *grăsime*, nu zahăr. Amintește-ți că atât criteriul lui Stu, cât și cel al lui Phil pentru funcția aerobică constă în arderea grăsimii. Unul dintre cele mai mari beneficii ale exercițiilor aerobice este că previn înfundarea arterelor care duce la boli de inimă, principala cauză a morții în Statele Unite (responsabilă de moartea unei persoane din două).

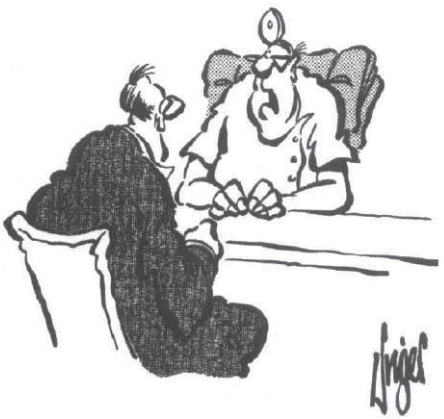
Unii indivizi, în zelul lor de a elimina *toată grăsimea* din dieta lor, își împing **de fapt corpul să intre într-un mod „de urgență" în care acesta începe să înmagazineze grăsime cu și mai multă eficiență.** Ei amplifică eroarea înfometându-se și, când revin inevitabil la vechile tipare de alimentație, ajung să înmagazineze mai multă grăsime din aceeași cantitate de hrană pe care o consumau înainte de dietă și câștigă înapoi mai multe kilograme decât au pierdut! Acesta este motivul pentru care societatea noastră este atât de obsedată să dea jos „acele ultime cinci kilograme."

Când oamenii îmi spun că vor să dea jos cinci kilograme, eu îi întreb: „Cinci kilograme de *ce*?" Cel mai frecvent, ei fac sport într-un fel care îi face să piardă apă sau mușchi, nu grăsime. Tu poți să ai aceeași greutate astăzi ca în urmă cu zece ani, dar să fii mult mai puțin sănătos deoarece musculatura ta a fost înlocuită de grăsime. Mușchii cântăresc mai mult decât grăsimea, așa că dacă ai aceeași greutate ca în urmă cu zece ani și corpul tău este alcătuit din și mai multă grăsime, atunci ai necazuri mari!

Deși este adevărat că vrem să limităm cantitatea de grăsime consumată, astfel încât să nu fie excesivă, adică între 20% și 30% din aportul tău caloric, nimic nu se poate compara cu exercițiile aerobice pentru a-ți antrena metabolismul să ardă grăsime. **Nu există niciun procentaj „corect" pentru aportul de grăsimi al tuturor indivizilor; acesta depinde de felul în care metabolizezi grăsimea pe care o ingerezi.** Există un principiu al fiziologiei numit **Legea Acțiunii Maselor** care controlează felul în care corpul tău utilizează combustibilul pe care i-l furnizezi. Dacă îi furnizezi suficiente grăsimi, le va folosi pe post de combustibil; dacă îți privezi corpul de grăsimi, o va înmagazina. Cu alte cuvinte, corpul tău

va utiliza hrana cu care îl hrăneşti. Bineînţeles, această ecuaţie este incompletă fără factorul exerciţiului care să ardă efectiv grăsimea pe care o consumi. Nu ţi-ar plăcea să ai aceeaşi capacitate pe care o invidiezi la alţii care par binecuvântaţi cu metabolisme ce ard grăsimea? Poţi! Aceasta este în totalitate o problemă de condiţionare.

Aşadar, cum îţi antrenezi metabolismul să ardă grăsime astfel încât să ai energie, rezistenţă şi vitalitate pentru a pune în practică tot ceea ce ai învăţat în această carte şi pentru a trăi viaţa la capacitate maximă? Am unele veşti bune şi unele proaste. Mai întâi veştile bune: poţi realiza asta prin câţiva paşi simpli în fiecare zi. Acum, veştile proaste: nu vei putea să utilizezi metoda americană tradiţională de a umple cada de baie, de a scoate dopul şi de a te împotrivi curentului! Şi nici conducerea unui cart de golf de la o gaură la alta nu va produce rezultate. Acestea nu sunt forme de exerciţii aerobice. Aruncarea pendulului în celalaltă extremă nu va funcţiona nici ea. Sprinturile accelerează-şi-încetineşte sunt un exerciţiu anaerobic. Acestea crează brusc un deficit de oxigen în celule şi încep să te facă să-ţi antrenezi metabolismul să ardă din sânge glicogen şi/sau zahăr; în felul acesta, grăsimea este stocată în continuare.



"Trebuie să faci mai mult sport. Du-te şi cumpără-mi un cheeseburger cu ceapă."

Probabil că cel mai important element din sănătatea cuiva este *oxigenul*. În fiecare zi, noi respirăm aproximativ 11 400 de litri de aer pentru a ne alimenta țesuturile cu oxigen. Fără acesta, celulele sunt slăbite și mor. Sunt aproximativ 75 de mii de miliarde de celule în corpul tău și acestea îți furnizează adenozin trifosfat (ATP), energia elementară pentru tot ceea ce face corpul tău, indiferent că respiră, visează, mănâncă sau face sport. Ca să supraviețuiască, celulele trebuie să aibă oxigen pentru a arde glucoza și a crea ATP pentru o dezvoltare continuă.

Ideea este că nu vrei să epuizezi oxigenul în timp ce faci sport. Dacă vrei să știi dacă ai trecut dincolo de aerobic, în anaerobic, iată un test simplu: **poți să vorbești în timp ce faci sport** (aerobic)? Sau ai respirația prea gâfâită (anaerobic)? **Respirația ta ar trebui să fie regulată și sonoră, dar nu greoaie.** Ce senzație ai atunci când faci sport? Dacă lucrezi aerobic, ar trebui să fie **plăcută, dar obositită.** Dacă faci exerciții anaerobice, te simți cu siguranță presat. Pe o scară de la 0 la 10, 0 fiind efortul minim și 10 fiind cel mai intens, care este scorul tău? **Dacă ai depășit 7, atunci ai trecut dincolo de aerobic în anaerobic; la modul ideal, te vei evalua pe tine însuți între 6 și 7.**

Exploatarea capacității tale aerobice necesită o formă foarte specifică de antrenament. În primul rând, este recomandat să porți un aparat pentru monitorizarea ritmului cardiac. Apoi, fă treptat încălzirea pentru a ajunge la zona ta optimă de antrenament aerobic. **(Vezi caseta alăturată.)**

Încălzirea va realiza cel puțin două lucruri: 1) Vei mobiliza treptat acizii grași, depozitați pe tot cuprinsul corpului, spre fluxul tău sanguin, astfel încât să-ți poți utiliza grăsimea în locul zahărului vital din sânge. Asta este esențial. Dacă nu faci încălzirea, este posibil să exersezi aerobic, adică utilizând oxigenul din celule, dar să nu *arzi grăsimea*. În timpul încălzirii, ar trebui să-ți crești ritmul cardiac la 50% din capacitatea maximă, utilizând metoda standard de calcul. Formula tradițională de calcul a zonei tale de antrenament este: 220-Vârsta Ta = Ritmul Cardiac Maxim; Ritmul Cardiac Maxim

x 65% până la 85% = Zona de Antrenament. Această formulă de calcul este preluată de la Stu Mittleman şi de la dr. Philip Maffetone. 2) Vei preveni crampele. **Această perioadă de încălzire ar trebui să dureze aproximativ cincisprezece minute.** Asta îi permite corpului tău să distribuie *treptat* sânge spre acele zone care au nevoie de acesta, în loc să-l redirecţioneze de la organe vitale — o distincţie importantă pentru a te asigura că sesiunile tale de exerciţii crează sănătate şi condiţie fizică fără a face rău sistemului.

În al doilea rând, fă sport în zona ta de antrenament **aerobic timp de cel puţin douăzeci de minute, urcând în mod ideal până la un interval de treizeci-patruzeci şi cinci de minute.**

Cel mai bun mod de a-ţi găsi ritmul cardiac optim pentru antrenamente este să aplici formula următoare:

CALCULAREA RITMULUI TĂU CARDIAC IDEAL

180 – vârsta ta = ritmul tău cardiac ideal (ritmul la care poți face sport aerobic înainte să treci spre anaerobic).

Dacă te recuperezi de pe urma unei boli majore sau ai medicație, scade încă 10 puncte.

Dacă nu ai mai făcut sport înainte sau ai o accidentare sau dacă îți aduci antrenamentul la un nivel mai scăzut sau dacă răcești sau ai frecvent gripă ori alergii, scade 5 puncte.

Dacă ai făcut sport timp de până la doi ani fără vreo problemă reală și nu ai avut răceli sau gripă mai des de o dată sau de două ori pe an, păstrează-ți scorul la fel.

Dacă faci sport de mai mult de doi ani, fără vreo problemă, în timp ce faci progrese în competiții fără accidentări, adaugă 5 puncte.

Înainte să începi orice program de exerciții fizice, consultă-ți medicul.

În al treilea rând, utilizează între douăsprezece şi cincisprezece minute pentru a te calma în mod adecvat prin mers sau printr-o altă formă de mişcare uşoară. În felul acesta vei preveni acumularea

sângelui în mușchii care depun efort. Dacă te oprești abrupt din mișcare după ce ai făcut sport, nu există nicio modalitate prin care sângele să fie adus înapoi pentru purificare, reoxigenare și redistribuire. Va rămâne în mușchi, umflându-l și mărind toxicitatea în fluxul sanguin.

Adeseori, oamenii ezită să-și ia angajamentul pentru o sesiune de antrenament deoarece ei asociază prea multă durere cu aceasta, fie durere fizică, fie durerea de a nu avea suficient timp. Dar dacă faci o încercare, vei face două descoperiri plăcute: 1) Vei îndrăgi să faci sport în felul acesta deoarece produce plăcere și niciun fel de durere. 2) Vei simți un nivel de vitalitate fizică pe care nu l-ai simțit niciodată înainte.

Dacă ești preocupat de cantitatea de timp necesară, gândește-te la feluri în care îți poți maximiza timpul. Spre exemplu, în timp ce faci încălzirea, poți asculta casete, citi, urmări știrile, efectua Întrebările de Putere ale dimineții sau ale Serii, îți poți citi ierarhiile de valori și reguli și poți găsi alte utilizări productive pentru timpul tău. Când l-am întrebat pe Stu Mittleman ce recomandă ca program al sesiunilor de antrenamente, el a sugerat să începem cu cel puțin trei ședințe pe săptămână, cu cincisprezece minute pentru încălzire, douăzeci de minute în zona ta de antrenament aerobic și cincisprezece minute pentru calmare. Apoi avansăm la ședințe mai lungi după cum ni se pare adecvat.

Sugerez eu că antrenamentul aerobic este singurul tip de exercițiu care merită făcut? Bineînțeles că nu. Obiectivul este acela de a avea sănătate și condiție fizică; noi vrem să îmbunătățim atât performanța, cât și rezistența. (Amintește-ți doar că de fiecare dată când te antrenezi într-un ritm anaerobic, o faci plătind cu rezistența ta.) Deci, pe măsură ce începi să-ți dezvolți capacitatea aerobică, după ce vei ajunge la un platou care se află undeva între cea de-a doua și cea de-a patra lună de exerciții, poți dezvolta putere adăugând exerciții anaerobice în regimul tău, spre exemplu prin repetiții rapide cu greutăți. Asta diferă de la persoană la persoană și cel mai bun test este acela de a-ți asculta pur și simplul corpul. Dacă alergi

pe plajă și simți brusc nevoia să sprintezi, fă-o! Dezvoltă înțelepciunea corpului; învață să observi capacitatea corpului tău de a face față mai multor sarcini dificile.

De fapt, Stu ne asigură că ne putem menține și ameliora rezistența și după pensionare. Nu trebuie să fim fragili la vârsta a treia! Cronologia nu este arbitrul vieții noastre în aceeași măsură în care este angajamentul nostru față de un stil de viață care îmbunătățește sănătatea. Chiar dacă unele persoane se nasc cu o predispoziție pentru arderea grăsimii sau sunt binecuvântate cu un dar al vitezei sau puterii, ***oricine*** **poate dobândi rezistență și vitalitate prin decizia conștientă de a-și condiționa chimia corpului.**

Vârsta noastră înaintată nu ne limitează;
aceasta ne eliberează.

— Stu Mittleman

Cea mai interesantă veste este că, la fel ca toate tiparele care ne oferă plăcere, **sportul poate deveni o dependență pozitivă.** Pe cât de mult se poate să eviți sportul în prezent, probabil că vei fi atras cu și mai multă putere de acesta după ce descoperi cât este de plăcut să te antrenezi *așa cum trebuie.* Cercetările au demonstrat că dacă faci sport în mod constant pentru o perioadă de timp de peste douăsprezece luni, îți vei forma această dependență pozitivă pentru toată durata vieții. Chiar dacă te îndepărtezi de asta pentru o perioadă de timp, vei reveni mereu la un regim constant de exerciții fizice pe toată durata vieții tale. Corpul tău va fi împins spre plăcerea sănătății, spre euforia naturală a maximizării potențialului tău fizic. De ce se întâmplă asta? Deoarece îți vei fi antrenat sistemul nervos, condiționându-ți metabolismul să se *dezvolte viguros* din această experiență. Cu toții merităm vitalitatea fizică care ne poate transforma calitatea vieții. Destinul tău fizic este intim legat de destinul tău mental, emoțional, financiar și de cel al relațiilor tale. În realitate, acesta va determina dacă ai sau nu ai vreun destin!

FÂNTÂNA TINEREȚII

Un totem a cărui putere este incontestabilă în cultura noastră este tinerețea și vitalitatea fizică. Gândește-te la bărbații și femeile în vârstă care au căpătat forțe noi în filmul *Cocoon*. Atât de mulți oameni aleargă după ceea ce cred că le va prelungi „tinerețea," în timp ce adevărata fântână a tinereții se află deja în ei. Aceasta este cunoscută sub numele de *Human Grouth Hormone* (*hormonul de creștere umană*) sau HGH. HGH stimulează creșterea țesuturilor, crește tonusul muscular și masa musculară, mărește flexibilitatea, îngroașă mușchii, stimulează creșterea oaselor și a organelor și ajută la menținerea sănătății țesuturilor. Din clipa în care te-ai născut, până la vârsta de aproximativ treizeci de ani, HGH este eliberat în mod natural în fluxul sanguin la aproximativ o oră și jumătate după ce ai adormit și, de asemenea, încă o dată înainte să te trezești dimineața. (Eu tocmai am împlinit, anul acesta, treizeci și unu de ani, așa că nu am încredere în graficul respectiv!) Nivelurile ridicate de HGH scad în mod natural de-a lungul timpului. Până la vârsta de șaizeci de ani, aproximativ 30% dintre bărbați produc puțină substanță sau deloc. Există ipoteza că femeile continuă să secrete hormonul de creștere și la bătrânețe și acesta este unul dintre motivele pentru care trăiesc mai mult.

De asemenea, noi primim doze mari de hormon de creștere umană după exerciții fizice intense și/sau după o accidentare serioasă, deoarece HGH este o substanță vindecătoare. HGH este sintetizat acum în laboratoare și administrat copiilor care au nanism, pentru a le stimula creșterea. Dar cum ți-ai putea amplifica capacitățile naturale de a elibera HGH în sistemul tău? Singurul fel în care îl poți declanșa imediat și continuu este prin intermediul exercițiului fizic exploziv. Asta înseamnă să faci repetiții ale unei activități pe care o poți menține doar pentru un interval între treizeci și cinci și patruzeci și cinci de secunde, cum ar fi ridicarea unor greutăți mari. Testele de laborator din Miami Florida au produs rezultate incitante. Persoane de șaizeci de

ani, care nu au avut niciun fel de tonus muscular timp de zece, cincisprezece ani, învață să ridice greutăți și să creeze o masă musculară echivalentă cu cea a unor persoane de douăzeci și unu de ani, având niveluri de energie corespunzătoare.

Ce înseamnă toate acestea? Înseamnă că *tu poți fi la fel de puternic la șaptezeci și optzeci de ani pe cât erai când aveai douăzeci și treizeci de ani!* Nu doar că poți continua să-ți crești coeficientul rezistenței cu exercițiul aerobic, după cum am discutat deja, dar poți continua să-ți amplifici puterea prin reprize scurte și explozive de exercițiu anaerobic. Dar nu uita de celălalt factor din ecuație: oferă-i corpului tău nutrienții de care are nevoie. Asigură-te că nu-ți otrăvești corpul cu surplusuri de zahăr, grăsimi, sare sau carne.

Toate acestea constituie vești grozave din moment ce la intrarea în secolul douăzeci și unu se estimează ca 24% din populația americană să depășească vârsta de șaizeci și cinci de ani.

Dacă preluăm controlul asupra corpurilor noastre acum, unul din patru americani nu va fi o povară asupra societății, ci un membru puternic și energic care aduce contribuții valoroase și se bucură de viață cât mai mult cu putință!

Corpul uman este cea mai bună imagine a sufletului uman.

— Ludwig Wittgenstein

Tema de azi:

1. Fă diferența dintre condiție fizică și sănătate. Deja ai făcut asta.

2. Hotărăște că vei fi sănătos. Sper că și pe asta ai făcut-o deja.

3. Înțelege unde te afli. În prezent, exersezi aerobic sau anaerobic? Arzi grăsime sau glicogen? Vizitează pe cineva care poate să te testeze sau răspunde la următoarele întrebări:

Te trezești dimineața simțindu-te obosit?

Te simți înfometat după ce ai făcut sport?

Ai parte de schimbări violente de dispoziție după ce faci sport?

Stratul acela de grăsime rezistă acolo în ciuda celor mai perseverente eforturi ale tale?

Simți dureri surde sau intense după ce faci sport?

Dacă ai răspuns cu da la aceste întrebări, probabil că faci exerciții fizice anaerobice.

4. Cumpără un aparat portabil de monitorizare a ritmului cardiac (acestea costă între 175 și 200 de dolari). Este una dintre cele mai bune investiții pe care le vei face vreodată.

5. Elaborează un plan. Condiționează-ți metabolismul să ardă grăsimea și să producă niveluri constante de energie, începând un program de zece zile de exerciții aerobice, după principiile pe care le-am subliniat mai sus. Începe *imediat*.

6. O parte a provocării tale de zece zile, dacă vrei să o extinzi, este să asculți capitolul „Combustibilul excelenței: energia" din audiobookul, *Putere nemărginită*.

7. Hotărăște să faci din sport o parte a identității tale. Numai printr-un angajament pe termen lung, pentru toată viața, putem să culegem cu adevărat recompensele pe care aceasta ni le poate oferi.

Acum, hai să avem așteptări mai mari de la noi înșine îmbunătățind calitatea pentru…

21

DESTINUL RELAȚIILOR: LOCUL ÎN CARE SĂ ÎMPĂRTĂȘEȘTI ȘI ÎN CARE SĂ FII AFECTUOS

ZIUA TREI

Rezultatul tău: *Să creşti în mod măsurabil calitatea relaţiilor tale personale şi să-ţi adânceşti conexiunea emoţională cu oamenii la care ţii cel mai mult, analizând cele şase fundamente ale relaţiilor reuşite.*

Succesul nu are nicio valoare dacă nu avem pe cineva cu care să îl împărţim; într-adevăr, cea mai dorită emoţie umană este cea a conexiunii cu alte suflete. Pe parcursul acestei cărţi am vorbit constant despre efectul relaţiilor asupra modelării caracterului, valorilor, crezurilor şi calităţii vieţilor noastre. Specific, exerciţiul de astăzi este proiectat doar pentru a-ţi aminti de şase puncte-cheie, care sunt importante pentru orice relaţie. Să le analizăm pe scurt înainte să-ţi dau tema pe care o ai astăzi:

1. **Dacă nu cunoşti valorile şi regulile oamenilor cu care ai o relaţie, ar trebui să te pregăteşti pentru suferinţă.** Oamenii se pot iubi reciproc, dar dacă din vreun motiv oarecare încalcă constant regulile unei persoane la care ţin, în această relaţie vor exista

necazuri şi stres. Aminteşte-ţi, fiecare supărare pe care ai avut-o vreodată cu o altă fiinţă umană a fost o supărare provocată de reguli iar atunci când oamenii devin implicaţi intim, ciocnirea unora dintre regulile lor devine inevitabilă. Cunoscând regulile unei persoane poţi preveni aceste dificultăţi din timp.

2. Unele dintre cele mai mari dificultăţi din relaţii vin din faptul că majoritatea oamenilor intră într-o relaţie cu scopul de a obţine ceva: ei încearcă să găsească pe cineva care îi va face să se simtă bine. În realitate, singurul fel în care o relaţie va dura este dacă tu îţi vezi relaţia ca pe un loc unde mergi pentru a dărui şi nu ca un loc în care mergi pentru a lua.

3. Ca orice altceva în viaţă, pentru a cultiva o relaţie există anumite lucruri pe care să le cauţi — şi altele de care să te fereşti. Există anumite semnale de alarmă, în cadrul relaţiei tale, care îţi pot atrage atenţia că trebuie să abordezi o problemă imediat, înainte ca aceasta să scape de sub control. În cartea ei, *How to Make Love All the Time*[*], prietena mea, dr. Barbara DeAngelis, identifică patru faze periculoase care pot ucide o relaţie. Identificându-le, putem interveni şi elimina imediat problemele, înainte ca acestea să ia proporţii ca tipare distructive ce ameninţă relaţia însăşi.

Etapa Întâi, Rezistenţa: Prima fază a provocărilor dintr-o relaţie apare când începi să simţi **rezistenţă**. Practic, toţi cei care au fost vreodată într-o relaţie au avut momente când au simţit rezistenţă faţă de un lucru pe care partenerul lor l-a spus sau l-a făcut. Rezistenţa se produce atunci când te simţi jignit, sau te simţi iritat, sau puţin detaşat de această persoană. Poate că la o petrecere aceasta spune o glumă care te deranjează şi tu îţi doreşti să nu o fi făcut. Desigur, problema este că majoritatea oamenilor nu comunică atunci când încearcă un sentiment de rezistenţă şi, prin urmare, această emoţie continuă să crească până devine…

Etapa a Doua, Resentiment: Dacă rezistenţa nu este abordată, se transformă în resentiment. Acum nu mai eşti doar iritat; eşti

---

[*] *Cum să faci dragoste tot timpul*, editura Amaltea, 2011 (n.red.)

furios pe partenerul tău. Începi să te detaşezi de acesta şi să ridici o barieră emoţională. Resentimentul distruge emoţia intimităţii, iar acesta este, în cadrul unei relaţii, un tipar distructiv care, dacă nu este blocat, nu va face decât să accelereze. Dacă nu este transformat sau comunicat, acesta se transformă în…

Etapa a Treia, Respingerea: Acesta este punctul în care ai acumulat atât de mult resentiment încât te surprinzi căutând feluri în care să-i arăţi partenerului că se înşală, să îl ataci verbal sau nonverbal. În această fază, începi să vezi tot ceea ce face acesta ca fiind iritant sau enervant. Aici se produce nu doar separarea emoţională, ci şi separarea fizcă. Dacă respingerea este lăsată să continue, pentru a ne uşura durerea, trecem la …

Etapa a Patra, Reprimarea: Când oboseşti să faci faţă furiei care însoţeşte faza respingerii, încerci să-ţi diminuezi durerea prin crearea unei insensibilităţii emoţionale. Eviţi să simţi orice fel de durere, dar eviţi, în acelaşi timp, pasiunea şi entuziasmul. Aceasta este cea mai periculoasă fază a unei relaţii deoarece acesta este punctul în care iubiţii devin *colegi de cameră* — nimeni altcineva nu ştie că acest cuplu are probleme, pentru că ei nu se ceartă deloc, dar nu a mai rămas nimic din relaţie.

Care este cheia prevenirii acestor „Patru R-uri”? Răspunsul este simplu: **comunicaţi clar de la bun început.** Asigură-te că regulile tale sunt cunoscute şi pot fi respectate. Pentru a evita exagerările, utilizează Vocabularul Transformaţional. Vorbeşte în termenii preferinţelor: în loc să spui „Eu nu pot să *sufăr* când faci lucrul acela!” spune „Aş *prefera* să faci asta în loc.” Creează întreruperi de tipar pentru a preveni tipul de conflict în care nici măcar nu-ţi mai poţi aminti despre ce este vorba, ci doar că tu trebuie să câştigi.

4. Fă din relaţiile tale una dintre cele mai importante priorităţi din viaţa ta; altfel, ele vor ocupa locul doi după oricare sau după toate celelalte lucruri mai urgente şi care se întâmplă în timpul zilei tale. Treptat, nivelul intensităţii emoţionale şi al pasiunii va scădea. Noi nu vrem să pierdem puterea relaţiilor noastre doar pentru că

ne-am lăsat prinşi în legea familiarităţii sau pentru că am lăsat neglijenţa să ne obişnuiască cu entuziasmul si pasiunea intensă pe care o avem pentru o persoană.

5. Unul dintre cele mai importante tipare pe care eu şi Becky le-am descoperit de timpuriu şi care este esenţial pentru a ne face relaţia să dureze este acela de a **ne focaliza în fiecare zi pe îmbunătăţirea ei** în loc să ne focalizăm pe ceea ce s-ar putea întâmpla dacă s-ar încheia. Noi trebuie să ne amintim că vom avea parte de lucrul pe care ne focalizăm, indiferent care este acesta. Dacă ne focalizăm în mod constant pe teama noastră că relaţia se va sfârşi, vom începe să facem unele lucruri inconştient pentru a o sabota, pentru a ne putea retrage înainte să devenim prea implicaţi şi înainte să apară adevărata suferinţă.

Un corolar la acest principiu este că **dacă vrei ca relaţia ta să reziste, niciodată, sub absolut nicio formă, să nu ameninţi relaţia în sine.** Cu alte cuvinte, să nu spui niciodată: „Dacă faci asta, atunci eu plec." Simpla enunţare a acestei propoziţii creează posibilitatea. Aceasta generează de asemenea o teamă destabilizatoare în ambii parteneri. Absolut toate cuplurile pe care le-am intervievat şi care au o relaţie solidă au transformat asta în regulă. Indiferent cât de furioşi sau de răniţi se simt, să nu se întrebe niciodată dacă relaţia va rezista sau nu şi să nu ameninţe niciodată că o vor abandona. Aminteşte-ţi doar de metafora de la şcoala de curse, despre maşina care derapează şi despre zid. Vrei să te focalizezi asupra locului unde vrei să ajungi într-o relaţie, nu pe lucrurile de care te temi.

6. În fiecare zi, ***reatașează-te*** **la ceea ce iubeşti la această persoană cu care ai o relaţie. Consolidează-ţi sentimentele conexiunii şi reînnoieşte-ţi sentimentele de intimitate şi de atracţie** punând cu consecvenţă această întrebare: „Cum de am avut atât de mult noroc încât să te am pe tine în viaţa mea?" Devino complet ataşat de privilegiul de a-ţi împărtăşi viaţa cu această persoană; simte plăcerea cu intensitate şi ancoreaz-o continuu în sistemul tău nervos. Implică-te într-o căutare nesfârşită pentru a găsi feluri noi de a vă surprinde reciproc. Dacă nu o faceţi, se va instala

monotonia. Așa că găsește și creează acele momente speciale care pot să facă relația voastră un model care merită urmat — unul care este legendar!

Într-o inimă plină este loc pentru toate
și într-o inimă goală nu este loc pentru nimic.

— Antonio Porchia

Tema de azi:

1. Fă-ți timp astăzi pentru a sta de vorbă cu jumătatea ta și **află ce este cel mai important pentru fiecare dintre voi în relația voastră. Care sunt cele mai importante valori ale voastre într-o relație împreună** și ce trebuie să se întâmple pentru ca voi să aveți sentimentul că aceste valori sunt realizate?

2. **Hotărăște că pentru tine este mai important să fii îndrăgostit decât să ai dreptate.** Dacă se va întâmpla vreodată să te găsești în poziția de a insista că tu ai dreptate, sparge-ți propriul tipar. Oprește-te imediat și întoarce-te mai târziu la discuție, când te afli într-o stare mai bună pentru a-ți rezolva conflictele.

3. **Elaborează o întrerupere de tipar pe care sunteți amândoi de acord să o utilizați atunci când lucrurile escaladează cel mai mult.** În felul acesta, indiferent cât de furios ești, preț de cel puțin o clipă poți zâmbi și poți da drumul supărării. Pentru a face să fie cât mai ușor pentru amândoi, utilizați cea mai bizară sau amuzantă întrerupere de tipar pe care o puteți născoci. Faceți din ea o glumă secretă care poate fi folosită ca ancora voastră personală.

4. Când simți rezistență, comunică asta cu atenuatori precum: „Știu că este doar idiosincrazia mea, dar atunci când faci lucrul acela mă faci să mă simt un picuț supărat."

5. Plănuiți împreună întâlniri regulate seara, de preferat o dată pe săptămână sau, de minim două ori pe săptămână. Surprindeți-vă pe rând partenerul și imaginați-vă cele mai amuzante și mai romantice lucruri pe care să le faceți.

6. Ai grijă să capeți un sărut umed sănătos de 180 de secunde în fiecare zi!

Acestea sunt singurele tale teme pentru astăzi! Acționează pornind de la ele și bucură-te de ele. Îți pot promite că recompensele sunt nemăsurate. Pentru a fi siguri că ne luăm zilnic angajamentul față de perfecționarea constantă și neîntreruptă, adică față de **CANI!**, să trecem la dezvoltarea unui plan plăcut creând…

22

DESTINUL FINANCIAR: PAȘI MĂRUNȚI SPRE O MICĂ (SAU O MARE) AVERE

ZIUA PATRU

Rezultatul Tău: *Preia controlul asupra viitorului tău financiar învățând cele cinci elemente fundamentale pentru constituirea unei averi.*

Banii! Sunt una dintre temele cu cea mai mare încărcătură emoțională din viețile noastre. Majoritatea oamenilor sunt dispuși să renunțe la lucruri mult mai valoroase decât banii pentru a obține mai mulți: ei se vor forța pe ei înșiși mult peste limitările lor din trecut, vor renunța la timpul petrecut cu familia și prietenii sau chiar își vor distruge sănătatea. Banii sunt o sursă potentă asociată atât cu durerea, cât și cu plăcerea în cadrul societății noastre. Sunt utilizați de prea multe ori pentru a măsura diferența de calitate a vieții, pentru a amplifica separarea dintre bogați și săraci.

Unele persoane încearcă să facă față banilor prefăcându-se că aceștia nu contează, însă presiunea financiară este ceva ce ne afectează pe toți, în fiecare zi a vieții noastre. Mai ales pentru cei în vârstă, o lipsă a banilor se traduce frecvent într-o lipsă a resurselor importante. Pentru unele persoane, banii sunt învăluiți în mister. Pentru alții, sunt sursa dorinței, mândriei, invidiei și chiar a disprețului. Ce sunt cu ei adevărat? Sunt creatorul visurilor sau rădăcina

tuturor relelor? Sunt un instrument sau o armă? O sursă de libertate, putere, siguranță? Sau doar mijloace în vederea unui scop?

Noi doi știm, la nivel intelectual, că banii sunt doar un mijloc de schimb. Aceștia ne permit să simplificăm procesul de a crea, transfera și distribui valoare în interiorul unei societăți. Sunt un bun pe care l-am creat împreună pentru a ne îngădui nouă înșine libertatea de a ne specializa în branșa noastră fără să ne preocupăm dacă celorlalți li se va părea că munca noastră merită să facă obiectul trocului.

Noi am învățat să asociem unele dintre cele mai debilitante emoții ale noastre cu o penurie a acestui bun: anxietate, frustrare, teamă, insecuritate, griji, furie, umilință și faptul de a ne simți copleșiți, pentru a enumera doar câteva. După cum observăm acum în Europa de Est, sistemele politice au fost răsturnate de presiunea asociată lipsurilor financiare. Te poți gândi la vreo țară, la vreo corporație sau la viața personală a vreunei persoane care să nu fi fost atinsă de experiența stresului financiar?

Numeroși oameni fac greșeala de a gândi că toate dificultățile din viețile lor ar dispărea dacă ar avea suficienți bani. Nimic nu s-ar putea fi mai departe de adevăr. Câștigarea unor sume mai mari de bani, în sine și prin sine, eliberează rareori oamenii. La fel de ridicol este și să-ți spui ție însuți că o libertate financiară mai mare și controlarea finanțelor personale nu ți-ar oferi oportunități mai mari de a extinde, de a împărtăși și de a crea valoare pentru tine însuți și pentru ceilalți.

Așa că de ce nu reușește un număr atât de mare de oameni să obțină abundența financiară, într-o națiune în care oportunitatea economică ne înconjoară? Noi trăim într-o țară în care oamenii pot să creeze active nete în valoare de sute de milioane pornind de la o idee mică de computer pe care l-au construit prima dată în garajul lor! Pretutindeni în jurul nostru există modele de urmat, surse de posibilități incredibile, oameni care știu cum să creeze bogăție și să o mențină. Ce anume ne împiedică să dobândim bogăție în primul

rând? Cum este posibil ca, trăind într-o ţară capitalistă unde înaintaşii noştri au murit pentru dreptul nostru la viaţă, la libertate şi la căutarea fericirii, în care reforma economică a fost un stimul major pentru independenţă, 95% din populaţia americanilor aflaţi în preajma vârstei de şaizeci şi cinci de ani nu se pot întreţine singuri fără ajutorul guvernului sau al familiei, după o viaţă de muncă?

În timp ce căutam să descopăr cheia creării unei averi durabile, un lucru mi-a devenit clar: crearea bogăţiei este simplă. Cu toate acestea, majoritatea oamenilor nu o creează niciodată pentru că *au goluri în finanţele lor.* Acestea pot fi găsite sub forma conflictelor între valori şi crezuri interioare şi, de asemenea, sub forma planurilor proaste care garantează practic eşecul financiar. Acest capitol nu îţi va oferi tot ceea ce trebuie să ştii pentru a-ţi stăpâni la perfecţie întreaga viaţă financiară. Ar fi cu siguranţă nevoie de mai mult decât un capitol pentru a face asta! Dar *este* gândit pentru a-ţi oferi câteva elemente de bază, simple, pe care le poţi utiliza pentru a **prelua imediat controlul asupra acestei zone de o importanţă critică.**

Să începem prin a ne aminti puterea de a ne controla comportamentele pe care o deţin crezurile noastre. Cel mai înâlnit motiv pentru care majoritatea oamenilor nu au succes financiar este că **au asocieri mixte** referitor la ceea ce ar *fi necesar* pentru a avea mai mulţi bani şi, de asemenea, ce ar însemna să aibă bani în plus, adică bani peste ceea ce au nevoie pentru a-şi menţine stilul de viaţă actual. Aşa cum ai învăţat în Capitolul 5, creierul tău ştie ce să facă doar atunci când are o asociere clară pentru lucrurile pe care trebuie să le evite şi pentru cele spre care trebuie să avanseze. În cazul banilor, noi transmitem frecvent semnale amestecate — şi astfel obţinem *rezultate amestecate*. Ne spunem nouă înşine că banii ne vor oferi libertate, şansa de a dărui celor pe care îi iubim, ocazia de a face toate acele lucruri la care am visat întotdeauna, şansa de a ne decongestiona programul. Cu toate acestea, simultan, este posibil ca noi să credem că, pentru a acumula o abundenţă de bani, va trebui să muncim mult mai intens şi să cheltuim mult mai mult timp

astfel încât probabil că vom fi prea bătrâni şi prea obosiţi pentru a ne bucura de ei. Sau am putea să credem că dacă avem bani în exces nu vom fi spirituali, sau vom fi judecaţi, sau cineva ne va escroca şi îi va lua oricum, aşa că de ce să mai încercăm?

Aceste asocieri negative nu se limitează la noi înşine. Unor persoane le displac toţi cei care se descurcă bine din punct de vedere financiar şi adeseori presupun că dacă cineva a făcut mulţi bani, acesta sau aceasta trebuie să fi făcut ceva prin care a profitat de ceilalţi. Dacă te surprinzi pe tine însuţi detestând pe cineva care este bogat, ce fel de mesaj transmite asta creierului tău? Probabil că este ceva de genul „Este rău să ai mulţi bani". Dacă nutreşti astfel de sentimente pentru ceilalţi, tu îţi înveţi subconştient mintea că, dacă ai avea succes financiar, ai deveni o persoană „rea". Detestând succesul altora, tu te condiţionezi pe tine însuţi să eviţi tocmai abundenţa finaciară de care ai nevoie şi pe care o doreşti.

Al doilea cel mai obişnuit motiv pentru care atât de mulţi oameni nu stăpânesc niciodată banii este pur şi simplu acela că **ei cred că este un subiect prea complex.** Ei vor un „expert" care să-i administreze în locul lor. Deşi îndrumările primite de la un expert sunt foarte valoroase (acesta fiind motivul pentru care am înfiinţat propria noastră companie financiară, Destiny Financial Services), cu toţii trebuie să avem pregătirea pentru a înţelege consecinţele deciziilor noastre financiare. Dacă depinzi complet de altcineva, indiferent cât de competent ar fi acesta, tu vei putea întotdeauna să arunci vina pe acea persoană pentru ceea ce se întâmplă. Dar dacă îţi iei responsabilitatea de a-ţi înţelege finanţele, poţi să începi să-ţi conduci propriul destin.

Toate lucrurile din această carte se bazează pe ideea că noi avem puterea de a înţelege felul în care funcţionează minţile, corpurile şi emoţiile noastre şi, din această cauză, avem capacitatea de a exercita foarte mult control asupra destinelor noastre. Lumea noastră financiară nu este cu nimic diferită. Noi trebuie să o înţelegem şi să nu ne limităm pe noi înşine prin credinţe despre complexitatea finanţelor. După ce înţelegi principiile elementare, administrarea

banilor este o chestiune relativ simplă. Aşa că prima sarcină pe care o vei primi pentru a prelua controlul asupra lumii tale financiare este de a utiliza tehnologia Condiţionării Neuro-Asociative, sau NAC (Neuro-Associative Conditioning) pentru a te condiţiona pe tine însuţi în vederea succesului financiar. Devino asociat în mod clar cu toate lucrurile grozave pe care le-ai putea face pentru familia ta şi cu liniştea sufletească pe care ai simţi-o dacă ai avea o abundenţă economică reală.

Cel de-al treilea crez major care îi împiedică pe oameni să reuşească financiar şi care creează un stres colosal este **conceptul raritătii**. Majoritatea oamenilor cred că trăiesc într-o lume în care totul este limitat: există doar atât teren disponibil, doar atât petrol, doar atâtea case de calitate, doar atâtea ocazii, doar atât timp. Cu această filosofie de viaţă, pentru ca tu să poţi câştiga, altcineva trebuie să piardă. Este un joc de sumă zero. Dacă tu crezi asta, singurul fel în care poţi avea succes financiar constă în a urma exemplul baronilor tâlhari de la începutul anilor 1900 şi de a acapara piaţa unui anumit produs astfel încât tu să obţii 95% din ceva, în timp ce toţi ceilalţi trebuie să împartă restul de 5%.

Totuşi, adevărul este că acapararea unei resurse rare nu mai garantează o avere durabilă. Unul dintre bunii mei prieteni este economistul Paul Pilzer, un absolvent al Wharton Business School, care a devenit destul de faimos pentru teoria sa economică a **alchimiei**. Paul a scris de curând o carte pe care v-o recomand călduros — titlul însuşi reflectă convingerea sa centrală şi dovezile pe care le are pentru a o sprijini: noi trăim într-un mediu *bogat în resurse*. El o numeşte *Unlimited Wealth* (*Bogăţie Nelimitată*). Paul subliniază că noi ne aflăm într-o perioadă unică în istoria umană, în care ideea tradiţională a obţinerii de resurse fizice rare nu mai este arbitrul principal al bogăţiei. În ziua de azi, ***tehnologia*** **este cea care determină valoarea unei resurse fizice şi cât de mult din această cantitate există de fapt.**

Când l-am intervievat pentru revista mea audio PowerTalk, Paul mi-a dat un exemplu grozav demonstrând felul în care

valoarea resurselor și disponibilitatea lor este complet controlată de tehnologie și că, în felul acesta, tehnologia determină prețul și valoarea oricărui produs sau serviciu. În anii șaptezeci toată lumea era convinsă că vom rămâne fără petrol. Până în 1973, oamenii petreceau ore întregi la cozi pentru benzină și, după analize computerizate sofisticate, cei mai buni experți din lume preziceau că am mai avea aproximativ 700 de miliarde de barili de petrol rămași în toată lumea.

Care, la rata noastră curentă de consum de atunci, aveau să ne ajungă între treizeci și cinci și patruzeci de ani. Paul a zis că dacă acești experți aveau dreptate, atunci până în 1988 ar fi trebuit să vedem rezervele de petrol scăzând la 500 de miliarde de barili. Cu toate acestea, până în 1987 aveam cu aproape 30% *mai mult* petrol decât aveam cu cincisprezece ani înainte! În 1988, estimările indicau că avem *900* de miliarde de barili, socotind doar rezervele noastre confirmate. Asta nu includea cele aproape 2000 de miliarde de barili de petrol suplimentar despre care cercetătorii cred că ar putea fi accesați acum prin noile noastre tehnici de descoperire-și-recuperare.

Ce a produs această schimbare radicală în cantitatea de petrol care era disponibilă? Două lucruri: cu siguranță că abilitatea noastră de a *găsi* petrol a fost amplificată de tehnologie, iar tehnologia a influențat de asemenea capacitatea noastră de a *utiliza* petrolul mai eficient. Cine s-ar fi gândit în 1973 că cineva va avea ideea injectoarelor computerizate de combustibil care aveau să fie instalate în aproape fiecare automobil din Statele Unite și care aveau să dubleze instantaneu eficiența combustibilului mașinilor noastre? Și mai mult de atât, acest cip de computer costă 25 de dolari și înlocuiește un carburator de 300 de dolari!

În clipa în care această tehnologie a fost creată, ea a dublat imediat rezerva reală de benzină și a schimbat raritatea relativă a petrolului peste noapte. De fapt, prețul petrolului astăzi, ajustat la inflație și pornind de la distanța pe care o va acoperi cu mașinile din ziua de azi, care utilizează mai eficient combustibilul, te costă *mai*

puțin pe kilometru decât în orice moment din istoria automobilului. În plus, noi trăim într-o lume în care, atunci când companiile sau indivizii încep să simtă prea multă durere economică, caută imediat surse alternative pentru a produce rezultatele pe care le urmăresc. Oamenii de știință din toată lumea găsesc alternative la utilizarea petrolului pentru alimentarea fabricilor, automobilelor și chiar a avioanelor.

Paul a spus că ceea ce li s-a întâmplat fraților Hunt din Texas este un exemplu puternic că vechea strategie de a acapara piața pentru câteva bunuri pur și simplu nu mai funcționează în ziua de azi. Când frații Hunt au încercat să preia controlul complet asupra pieței argintului, au dat faliment. De ce? Un motiv major este că cel mai mare utilizator de argint din lume era Corporația Kodak, care utiliza argintul în procesul de developare. Motivată de neplăcerea prețurilor crescute, Kodak a început să găsească metode *alternative* de procesare a fotografiilor și, prin urmare, cantitatea necesară de argint s-a redus. Imediat, prețul argintului s-a prăbușit și frații Hunt au fost ruinați.

Aceasta este o greșeală obișnuită făcută de unii dintre cei mai puternici oameni din societatea contemporană care continuă să opereze utilizând vechea formulă pentru crearea bogăției. Noi doi trebuie să ne dăm seama că valoarea oricărui lucru este foarte dependentă de tehnologie. Tehnologia poate transforma un deșeu într-o resursă neprețuită. Până la urmă, au existat vremuri în care faptul că aveai petrol pe terenul tău era un blestem, dar tehnologia l-a transformat într-o sursă de bogăție.

Adevărata bogăție, spune Paul, vine din abilitatea de a practica ceea ce el numește „alchimie economică," care este **abilitatea de a lua un lucru care are o valoare foarte mică și de a-l transforma în ceva cu o valoare semnificativ mai mare.** În perioada medievală, cei care practicau alchimia încercau să transforme plumbul în aur. Au dat greș. Dar încercând acest proces, ei au pus bazele științei chimiei. Cei care sunt bogați în ziua de azi sunt cu adevărat alchimiștii epocii moderne. Ei au învățat să transforme ceva obișnuit în

ceva prețios și au cules recompensele economice care însoțesc această transformare. Dacă stai să te gândești, nu este adevărat că magnifica viteză de procesare a unui computer se reduce realmente la țărână? Până la urmă, siliconul provine din nisip. Cei care au luat idei — simple gânduri — și le-au transformat în produse și servicii practică fără îndoială alchimia. **Toate averile încep în minte!**

Alchimia modernă a fost sursa succesului financiar pentru cei mai bogați oameni din lume din ziua de azi, indiferent că este vorba de Bill Gates, Ross Perot, Sam Walton sau Steve Jobs. Toți acești indivizi au găsit modalități de a lua obiecte cu o valoare ascunsă — idei, informații, sisteme — și de a le organiza într-un mod care să le ofere mai multor persoane posibilitatea de a le utiliza. În timp ce adăugau această valoare, ei au început să creeze imperii economice colosale.

Hai să trecem în revistă cele cinci lecții fundamentale pentru crearea unei bogății robuste. Și apoi te voi pune imediat la treabă, să începi să preiei controlul destinului tău financiar.

1. Prima cheie este abilitatea de a câștiga un venit mai mare ca niciodată, abilitatea de a crea bogăție. Am o întrebare simplă pentru tine. Poți câștiga de două ori mai mulți bani decât câștigi acum în același interval de timp? Poți câștiga de trei ori mai mulți bani? De zece ori? Este posibil ca tu să poți câștiga de *1000 de ori* suma de bani pe care o câștigi acum în același interval de timp? Absolut! — dacă găsești o cale de a valora de 1000 de ori mai mult pentru compania ta sau pentru semenii tăi.

Cheia spre bogăție este aceea de a fi mai valoros. Dacă ai mai multe aptitudini, mai multe capacități, o inteligență mai mare, cunoaștere specializată, un talent pentru a face lucruri pe care puțini le pot face sau dacă pur și simplu gândești creativ și contribui la o scară masivă, poți câștiga mai mult decât ai crezut vreodată că este posibil. Singurul cel mai important și mai puternic fel de a-ți crește veniturile este **să creezi un mod prin care să aduci constant valoare autentică în viețile oamenilor și, astfel, vei**

prospera. Spre exemplu, de ce este plătit un doctor mai mult decât un portar? Răspunsul este simplu: doctorul adaugă mai multă valoare. El a muncit mai mult şi s-a dezvoltat astfel încât el valorează mai mult din punct de vedere al capacităţii sale de a adăuga valoare măsurabilă la vieţile oamenilor. Oricine poate deschide o uşă. Doctorul deschide uşile vieţii.

De ce sunt antreprenorii de succes atât de bine recompensaţi financiar în cultura noastră? Pentru că ei aduc mai multă valoare decât oricine altcineva din jurul lor. Există două beneficii esenţiale pe care le creează antreprenorii. Primul, în mod evident ei le oferă valoare propriilor clienţi, crescând calitatea vieţii acestora, prin utilizarea produsului lor. Apropo, acest lucru este esenţial pentru prosperitatea oricărei companii. De prea multe ori companiile uită că *adevăratul* scop al existenţei lor nu este doar acela de a obţine profit. Deşi profitul este absolut necesar pentru supravieţuirea şi prosperitatea unei companii — aşa cum mâncatul sau dormitul sunt o necesitate — acesta nu este obiectivul real. **Adevăratul scop al oricărei corporaţii este acela de a crea produse sau servicii care îmbunătăţesc calitatea vieţii pentru toţi clienţii pe care îi deserveşte.** Dacă lucrul acesta este obţinut în mod constant, atunci profitul este absolut asigurat. Cu toate acestea, este posibil ca o companie să poată obţine profit pe termen scurt şi să nu reziste pe termen lung dacă nu aduce în mod continuu valoare în vieţile oamenilor. Acest lucru este valabil atât pentru corporaţii, cât şi pentru indivizi.

Cel de-al doilea lucru pe care îl fac antreprenorii este că, atunci când îşi creează produsele, ei creează locuri de muncă. Mulţumită acestor locuri de muncă, copiii angajaţilor pot urma studii superioare şi pot deveni doctori, avocaţi, profesori, lucrători sociali şi pot aduce mai multă valoare societăţii ca întreg — fără a mai pomeni de faptul că aceste familii îşi cheltuiesc banii pe care îi câştigă cu alţi comercianţi. Lanţul de valoare este nesfârşit. Când Ross Perot a fost întrebat care este secretul averii sale, el a spus: „Ceea ce pot să fac pentru această ţară este să creez locuri de muncă. Sunt destul de

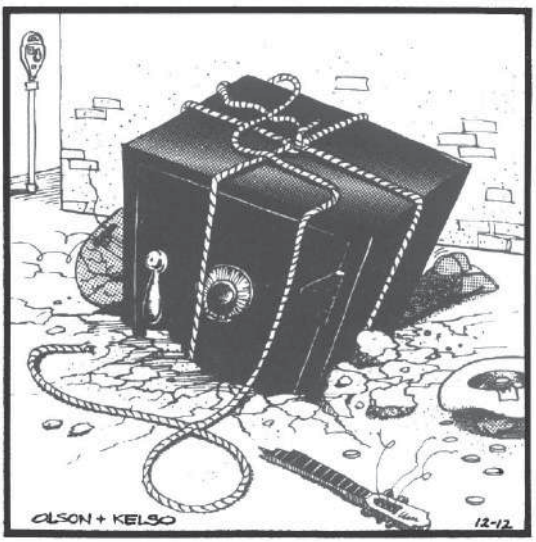
bun la asta și Dumnezeu știe că avem nevoie de ele." Cu cât este mai mare valoarea cu care contribui, cu atât vei câștiga mai mult dacă te plasezi într-o poziție în care să faci asta.

Lecția este simplă. Nu trebuie să fii antreprenor pentru a adăuga mai multă valoare. Dar ceea ce trebuie să faci în fiecare zi este să-ți extinzi continuu cunoașterea, talentul și capacitatea de a oferi mai mult. Acesta este motivul pentru care auto-educația este atât de esențială. Eu am devenit un om atât de bogat, deși eram extrem de tânăr, dintr-un singur motiv: am deprins la perfecție aptitudini și capacități care puteau eleva instantaneu calitatea vieții pentru aproape oricine. După aceea, am găsit o modalitate de a transmite acea informație și acele aptitudini unui număr enorm de oameni, într-o perioadă scurtă de timp. Prin urmare, am prosperat nu doar emoțional, ci și financiar.

Dacă vrei să câștigi mai mulți bani acolo unde ești astăzi, unul dintre cele mai simple moduri de a face asta este să te întrebi: *„Cum pot să valorez mai mult pentru această companie?* Cum o pot ajuta să reușească mai mult în mai puțin timp? Cum aș putea oferi o cantitate enormă de valoare companiei? Există feluri prin care aș putea ajuta la reducerea costurilor și la îmbunătățirea calității? Ce sistem nou aș putea să dezvolt? Ce tehnologie nouă aș putea să utilizez care să permită companiei să își producă produsele și serviciile într-un mod mai eficace?" Dacă îi putem ajuta pe oameni să facă mai mult cu mai puțin, atunci îi facem realmente mai puternici pe ceilalți și, de asemenea, și noi vom avea mai multă putere economică, atâta vreme cât ne plasăm pe noi înșine într-o poziție din care să facem asta.

În seminarele noastre *Destinul financiar*, participanții fac brainstorming pentru feluri în care pot adăuga mai multă valoare și, drept urmare, feluri prin care își pot mări veniturile. Noi le cerem să se gândească dacă au resurse pe care nu reușesc să le utilizeze. Întrebarea-cheie pe care să ți-o adresezi ție însuți este: Cum aș putea să ajut pentru a influența pozitiv mai multe vieți? Cum aș putea să fac asta la un nivel mai profund? Cum aș putea oferi o calitate mai

bună a produsului sau serviciului? Inevitabil, câţiva oameni vor spune: „Nu există niciun fel prin care să pot adăuga mai multă valoare; eu oricum lucrez deja şaisprezece ore pe zi!" Aminteşte-ţi, eu nu ți-am sugerat să muncești mai din greu şi nici măcar că ar trebui să lucrezi mai inteligent. Ceea ce întreb eu este ce resurse noi ai putea să utilizezi care să poată adăuga mai multă valoare pentru alţi oameni?



„Siguranţa financiară este pe drum. Te vei simţi în siguranţă foarte curând."

Spre exemplu, îmi amintesc de un terapeut care făcea terapie prin masaj şi se număra printre cei mai de succes terapeuți din domeniu în zona San Diego; şi el voia să ştie cum şi-ar putea mări câştigurile în contextul în care avea programul plin. El nu mai putea să vadă nici măcar o persoană în plus pe zi şi avea deja cele mai mari tarife din domeniu. Pe măsură ce a început să găsească idei noi prin brainstorming, concentrându-se pe felul în care putea să ia resursele pe care le avea pentru a-şi ajuta pacienţii şi nu numai, a început să-şi dea seama că dacă s-ar putea asocia cu cineva care deţinea o unitate pentru terapie fizică şi şi-ar trimite acolo pacienţii care aveau nevoie de ajutor, el putea să primească un onorariu

pentru trimitere. Venitul său este acum aproape dublu, lucrând același număr de ore pe zi. Tot ceea ce a făcut el a fost să găsească un fel de a adăuga mai multă valoare atât pentru doctori, cât și pentru clienții săi. Cum el îi cunoștea bine pe doctori și aceștia înțelegeau forma sa de terapie, exista o mai mare coerență a îngrijirii între ei, iar el a avut de câștigat financiar pe parcurs.

În Phoenix, Arizona, unul dintre cei mai buni agenți comerciali de radio este o femeie a cărei strategie fundamentală de marketing nu constă doar în a vinde spațiu publicitar la radio, ci în a căuta în mod constant oportunități pentru a ajuta companiile locale să prospere. Spre exemplu, în clipa în care aude că va fi construit un nou centru comercial, ea contactează potențialii furnizori pentru centrul comercial și îi informează despre oportunitate, dându-le posibilitatea să obțină un avans față de piață. După aceea, ea contactează dezvoltatorul și se prezintă drept o reprezentantă a postului de radio care lucrează constant cu persoane din industria acestuia. Ar dori dezvoltatorul să vadă o listă cu primii comercianți din domeniul lor?

Din această strategie rezultă mai multe lucruri. Ea adaugă valoare dincolo de spațiul de emisie radio pe care oamenii l-ar cumpăra pentru a-și promova companiile. Ea a găsit un mod de a le oferi mai mult decât oricine altcineva din branșă, așa că ei cumpără de regulă de la ea un procent semnificativ, dacă nu chiar tot timpul lor pe radio. Asta îi motivează să răspundă cu aceeași monedă, valoare pentru valoare. Acest lucru nu necesită o porțiune semnificativă din timpul ei, ci o face mai valoroasă pentru clienții ei decât oricare alt agent comercial de radio din regiune, iar venitul ei reflectă acest lucru.

Chiar dacă lucrezi într-o corporație mare, poți adăuga mai multă valoare. Îmi amintesc de o femeie care era procesatoare de creanțe pentru asigurări medicale, la un spital. Ea a văzut cât de încet mergeau lucrurile și, știind că procesarea de creanțe era ancora economică a spitalului, a descoperit că poate fi mult mai eficientă și că are potențialul de a procesa de patru sau cinci ori mai multe creanțe

decât înainte. Ea şi-a întrebat supervizorii dacă i-ar creşte salariul cu 50% în cazul în care ar putea să facă munca a cinci oameni. Ei i-au spus că dacă putea dovedi că poate produce în mod constant rezultate pe parcursul unei perioade de timp, vor face asta. De atunci, ea nu doar că şi-a mărit eficienţa jobului şi venitul, dar are şi un sentiment nou descoperit al mândriei.

Cheia pentru a-ţi creşte venitul în compania ta este aceea de a-ţi aminti că nu poţi să creşti pur şi simplu calitatea a ceea ce faci cu 50% şi să te aştepţi la o creştere cu 50% a venitului. O companie trebuie să aibă profit. Întrebarea pe care trebuie să ţi-o adresezi ţie însuţi este: *„Cum pot să cresc valoarea a ceea ce fac de zece sau cincisprezece ori?"* Dacă faci asta, în majoritatea cazurilor nu vei avea nicio problemă să-ţi creşti venitul.

VALUL DE DISTRIBUŢIE AL VIITORULUI

Unul dintre cele mai puternice feluri de a adăuga valoare în anii nouăzeci şi după aceştia este să înţelegi că, în societatea de astăzi, bogăţia este creată de distribuţie. Produsele şi serviciile se schimbă constant, dar cei care vor prospera sunt cei care au descoperit un fel prin care să ia un lucru cu o valoare uriaşă şi să-l livreze unor mase numeroase de oameni. Acesta a fost secretul celui mai bogat om din Statele Unite, Sam Walton. El s-a îmbogăţit creând un sistem de distribuţie. Ross Perot a făcut acelaşi lucru cu informaţia la EDS. Dacă poţi descoperi cum să iei un lucru care are deja o valoare mare şi să îl distribui oamenilor sau să îl distribui la un cost mai mic, atunci ai descoperit un mod diferit de a adăuga valoare. Adăugarea de valoare nu înseamnă doar *crearea* de produse; ea înseamnă *găsirea unui mod de a te asigura că mai mulţi oameni au parte de o îmbunătăţire în calitatea vieţii.*

Dar, bineînţeles, dacă ne gândim cu adevărat la asta, noi doi ştim de ce oamenii nu se descurcă bine financiar. Da, ei au crezuri limitative. Dar şi mai important, există un crez central pe care îl au

majoritatea oamenilor: ei ar trebui să primească ceva în schimbul a nimic. Spre exemplu, majoritatea oamenilor se așteaptă ca veniturile lor să crească în absolut fiecare an, indiferent dacă ei și-au mărit sau nu contribuția adusă companiei lor.

Măririle de salariu ar trebui să fie condiționate de o valoare crescută, iar noi ne putem crește cu ușurință valoarea atât timp cât ne educăm pe noi înșine și ne extindem repertoriul de aptitudini. Orice companie care le oferă continuu oamenilor măriri, fără ca angajații să găsească moduri prin care să aducă mai multă valoare, este o companie care se scufundă și mai mult în groapă și va ajunge, în cele din urmă, să aibă necazuri economice sau va fi distrusă. Dacă ceri o mărire, trebuie să găsești un mod de a aduce de cel puțin zece ori mai multă valoare decât ceea ce ceri în schimb.

La rândul lor, companiile trebuie să înțeleagă că, în vreme ce încearcă să investească în echipament, echipamentele oferă un profit limitat. Așa cum spune Paul Pilzer, *munca este capital*. Dacă cineva câștigă 50 000 de dolari pe an și poate genera o valoare de 500 000 de dolari, de ce să nu iei această persoană, să-i îmbunătățești aptitudinea, abilitatea, talentul, atitudinea și educația pentru ca aceasta să poată adăuga o valoare de un *milion*? O investiție de 50 000 de dolari care aduce un profit de 1 milion de dolari este un capital foarte valoros. Nu există o investiție mai bună pe care companiile să o poată face decât aceea în educația și dezvoltarea propriilor oameni.

Bogăția este produsul capacității de a gândi a omului.

— Ayn Rand

Vreme de ani de zile am ajutat oameni de pe cuprinsul țării să-și amplifice calitatea vieții luând idei care erau valoroase și transmițându-le într-o manieră în care oamenii puteau realmente să le utilizeze. Eu am prosperat prin crearea unei tehnologii pentru schimbare și prin transmiterea ei într-un fel care creează efecte. Dar prosperitatea mea a crescut dramatic atunci când m-am

întrebat într-o zi: „Cum pot să ajung la mai mulţi oameni decât am ajuns vreodată înainte? Cum pot să ajung la oameni în timp ce dorm?" Ca urmare a acestor întrebări însufleţitoare, am descoperit o metodă pentru a-mi extinde influenţa într-un fel la care nu m-am gândit niciodată înainte: oferindu-mi casetele audio prin intermediul televiziunii.

Asta se întâmpla cu doi ani în urmă. Din momentul acela, noi am distribuit în jurul lumii peste 7 milioane de casete audio cu programul meu **Putere personală**, împărtăşind idei şi informaţii care continuă să influenţeze oamenii, douăzeci şi patru de ore pe zi! Partenerii mei de la *Cassette Productions* estimează că în ultimele douăzeci şi patru de luni, cantitatea de bandă utilizată pentru a transmite mesajul meu este suficientă pentru a încercui Pământul de douăzeci de ori în jurul ecuatorului! Pe parcurs, am avut bucuria să aflu că noi nu influenţăm doar calitatea vieţii tuturor celor care ne-au utilizat casetele, dar am creat de asemenea peste 75 000 de ore de muncă în cadrul procesului de producţie. Asta nu include toate orele pe care ceilalţi vânzători le-au petrecut la rândul lor.

Ai auzit numeroase exemple despre felul în care adăugarea valorii creează bogăţie. Formula este simplă şi puternică. Întreabă-te: **„Cum pot adăuga mai multă valoare la orice mediu în care mă aflu?"** În mediul tău de lucru, pune-ţi ţie însuţi întrebarea: „Cum am câştigat sau am economisit bani pentru compania mea în ultimele doisprezece luni?" **Adevărata contribuţie face viaţa mai bogată aşa că nu te limita la crearea de valoare strict pentru câştigul tău personal.** Cum poţi să aduci mai multă valoare în casa ta, în biserica ta, în şcoala ta, în comunitatea ta? Dacă poţi găsi un mod de a adăuga cel puţin de zece ori mai multă valoare decât ceea ce cauţi, te vei simţi întotdeauna împlinit. Imaginează-ţi cum ar arăta viaţa dacă toată lumea ţi-ar urma exemplul.

2. Cea de-a doua cheie este aceea de <u>a-ţi menţine bogăţia.</u> După ce ai o strategie eficace pentru acumularea bogăţiei, pentru câştigarea unor sume mari de bani, cum o menţii? Contrar concepţiei populare, nu poţi menţine bogăţia continuând pur şi simplu să

câștigi bani. Am auzit cu toții de persoane faimoase care au făcut averi și le-au pierdut peste noapte: atleții al căror talent le-a îngăduit să câștige sume mari, dar care au creat stiluri de viață prin care le-au epuizat în momentul în care venitul lor s-a schimbat. Când le-a scăzut venitul, ei au avut frecvent solicitări uriașe pe care nu aveau cum să le onoreze și au pierdut totul.

Există doar un singur fel de a-ți menține averea și acesta este pur și simplu: **cheltuiește mai puțin decât câștigi și investește diferența.** Fără îndoială, chiar dacă acesta nu este un principiu foarte sexy, acesta este singurul fel de a-ți pune averea la adăpost pe termen lung. Totuși, ceea ce nu încetează să mă uimească este să văd că, indiferent de cât de mulți bani câștigă, oamenii par să găsească mereu un fel de a-i cheltui. Veniturile anuale ale oamenilor care participă la seminarele noastre *Destinul financiar* încep de la 30 000 de dolari și ajung la 2 milioane de dolari, media fiind situată în jurul lui 100 000 de dolari. Chiar și oamenii din categoriile cu cele mai mari venituri sunt frecvent „lefteri." De ce? Pentru că toți își iau deciziile economice bazându-se mai degrabă pe *termenul scurt* decât pe *termenul lung*. **Ei nu au niciun plan limpede de cheltuieli și cu atât mai puțin un plan de investiții.** Drumul lor îi poartă spre Cascada Niagara.

Singura modalitate posibilă de a clădi o avere este de a **alege un procent exact din venitul tău pe care îl vei investi în fiecare an, de la început.** Ei bine, mulți oameni știu asta; au auzit cu toții despre virtuțile economisirii și investirii a cel puțin 10%. Dar foarte puțini oameni fac asta — și, destul de interesant, foarte puțini oameni sunt bogați! Cel mai bun mod de a te asigura că vei putea să-ți menții averea este ca acei 10% să-ți fie retrași din cecul de salariu și investiți înainte să îi vezi.

Pentru a-ți menține bogăția, trebuie să preiei controlul asupra propriilor cheltuieli. **Dar nu crea un buget; creează un plan de cheltuieli.** Cum ți se pare asta ca mostră de Vocabular Transformațional? În realitate, dacă un buget este realizat eficace, acesta este un plan de cheltuieli.

Este un mijloc prin care tu — sau dacă eşti căsătorit, tu şi soţia ta — să decizi pe ce *vrei* să cheltuieşti banii în avans, în loc să te laşi prins de clipă. De prea multe ori, apar oportunităţi şi, dintr-un sentiment al urgenţei, noi luăm decizii pe care le regretăm mai târziu. Eu îţi pot spune de asemenea că dacă tu şi soţia ta obţineţi un plan clar referitor la cât de mult trebuie să cheltuiţi în fiecare lună, în fiecare categorie a vieţii voastre, vă puteţi cruţa relaţia de o mulţime de certuri.

Din nefericire, majoritatea americanilor au un stil de viaţă care le depăşeşte cu mult mijloacele. În 1980, americanii datorau peste 54 de miliarde de dolari pe cardurile de credit. Până la sfârşitul lui 1988, suma a devenit de peste trei ori mai mare, ajungând la peste 172 de miliarde de dolari! Acesta este un sistem care garantează dezastrul financiar. Fii inteligent: cheltuieşte mai puţin decât câştigi şi îţi vei menţine averea.

Ai putea să întrebi: „Dar investiţiile mele nu mă vor face să cresc?" Ba da, dar va trebui să te confrunţi şi cu inflaţia. Trebuie să mergi la cel de-al treilea pas de creare a unei averi durabile.

3. Cea de-a treia cheie este să îţi măreşti averea**.** Cum realizezi asta? Adaugi un alt factor simplu, dar puternic, în ecuaţia pe care tocmai am explicat-o. Pentru a deveni bogat, **trebuie să cheltuieşti mai puţin decât câştigi, să investeşti diferenţa şi să-ţi reinvesteşti profiturile pentru a avea o creştere compusă.**

Cei mai mulţi oameni au auzit de puterea exponenţială a compunerii, dar foarte puţini o înţeleg. Compunerea îţi permite să te plasezi pe tine însuţi pe o poziţie în care banii tăi lucrează pentru tine. Cei mai mulţi dintre noi lucrăm toată viaţa noastră pentru a alimenta cu combustibil maşinăriile stilului nostru de viaţă. Cei care reuşesc din punct de vedere financiar sunt cei care pun deoparte un anumit procent din banii lor, îl investesc şi continuă să-şi reinvestească profiturile până produc o sursă de venit care este suficient de mare pentru a le acoperi toate nevoile, fără să mai fie nevoie să muncească vreodată. Noi numim această acumulare de

capital, care te eliberează de necesitatea muncii, **masă critică**. Viteza cu care îți obții independența financiară este direct proporțională cu disponibilitatea ta pentru a reinvesti — și *nu de a cheltui* — profiturile investițiilor tale anterioare. În felul acesta, „puii" dolarilor tăi vor crește și se vor multiplica până când vei avea o bază economică solidă.

Permite-mi să-ți ofer un exemplu simplu și dramatic al puterii pe care o deține compunerea. Dacă împături un șervețel din pânză (de 0,79 mm grosime) o singură dată, cât de gros devine? Evident, va avea 1,58 mm. Împăturit încă o dată, grosimea lui va măsura 3,16 mm. La cea de-a treia împăturire, va avea 6,32 mm. La cea de-a patra, va avea 1,264 cm și la cea de-a cincea grosimea va fi egală cu 2,52 cm. Iată întrebarea mea pentru tine: De câte ori ar trebui să împături acest șervețel (adică să îl compui) înainte ca grosimea lui să ajungă la lună? Iată un indiciu: luna se află la 384 400 km distanță. În mod uluitor, ai ajunge la lună la cea de-a treizeci și noua împăturire. La cea de-a cincizecea împăturire, teoretic, grosimea șervețelului tău ar fi suficientă pentru a ajunge la lună și a se întoarce de 1179 de ori! Aceasta este puterea compunerii. Majoritatea oamenilor nu-și dau seama că o sumă mică de bani, compusă de-a lungul timpului, poate să valoreze o avere.

Ai putea să spui: „Asta este minunat. Mi-ar plăcea să încep să-mi compun investițiile, dar cum îmi dau seama în ce să investesc?"

Nu există niciun răspuns simplu la întrebarea aceasta. Trebuie să hotărăști mai întâi care sunt obiectivele tale financiare. Ce vrei să realizezi și în ce interval de timp? Care este **toleranța ta la risc**, cantitatea de risc pe care o accepți? Fără o înțelegere clară a dorințelor tale, a nevoilor și a potențialelor tale griji, nu îți este clar în ce să investești. Frecvent, potențialii investitori le permit experților financiari să-i consilieze, chiar dacă adeseori acești experți nu au habar care sunt adevăratele nevoi ale clienților lor.

Cel mai important lucru pe care îl vei face vreodată în viața ta financiară va fi să iei hotărârea să înțelegi cu adevărat diferitele

tipuri de investiţii şi care sunt riscurile şi beneficiile lor potenţiale. Consultanţii responsabili se vor asigura că toţi clienţii lor înţeleg la perfecţie tipurile de investiţii care sunt disponibile şi că iau parte la dezvoltarea propriilor **planuri financiare. Fără un plan limpede de investiţii, în cele din urmă vei eşua financiar.** Conform lui Dick Fabian, editorul unui newsletter financiar: „Datele arată că investitorii — investitori în orice — nu câştigă niciun ban pe parcursul unei perioade de zece ani. Există câteva motive pentru această statistică tragică, inclusiv:

1) Nestabilirea unui obiectiv;

2) Urmărirea unor investiţii la modă;

3) Încrederea în articolele din presa financiară;

4) Ascultarea orbească a sfaturilor date de brokeri sau de planificatori financiari;

5) Comiterea unor greşeli emoţionale şi aşa mai departe."

Din fericire, răspunsurile la întrebările tale financiare sunt uşor accesibile. Ele sunt disponibile în cărţi ale maeştrilor, de la Peter Lynch la Robert Prechter şi la Warren Buffet sau alţii ca ei şi există numeroşi antrenori financiari eficace care te pot ajuta cu elaborarea unui plan ce te va ajuta să-ţi satisfaci nevoile financiare pentru toată durata vieţii. Cum finanţele joacă un rol atât de mare în cantitatea de durere sau plăcere pe care o ai în viaţa ta, asigură-te că vei urma modelul celor mai buni finanţişti. Dacă nu o faci, vei avea parte de durere. Dacă o faci, poţi avea un nivel de abundenţă financiară care se află mult peste ceea ce ai visat vreodată înainte.

Acum, că ai început cu adevărat să-ţi clădeşti şi să-ţi extinzi averea, eşti pregătit pentru cel de-al patrulea element-cheie pentru succesul financiar.

4. Cea de-a patra cheie este <u>să-ţi protejezi averea.</u> Numeroase persoane care deţin averi sunt la fel de nesigure astăzi, sau chiar mai mult, cu o abundenţă de bani, decât erau atunci când nu aveau deloc. Adeseori oamenii se simt mai puţin siguri atunci când cred că au mai mult de pierdut. De ce? Pentru că ştiu că în orice clipă, cineva

i-ar putea da în judecată din motive complet incorecte şi nedrepte şi le-ar decima bunurile.

Ai vrea să ştii cât de rău este climatul actual din Statele Unite? Conform unui articol din *London Financial Times*, 22 Iunie, 1991, din numărul total de procese civile care au fost intentate în lume în 1988 şi 1989, o proporţie uluitoare de *94%* au fost intentate doar în Statele Unite. 18 milioane de procese civile sunt intentate pe an; de fapt, statisticile actuale de la American Bar Association arată că dacă locuieşti în California şi câştigi mai mult de 50 000 de dolari pe an, există o şansă de aproape 25% să fii dat în judecată.

Din perspectiva europeană, se pare că americanii caută întotdeauna pe cineva pe care să arunce vina atunci când ceva merge prost, iar aceasta este sursa acestui număr incredibil de procese civile. Acestea sunt cuvinte aspre dar, din nefericire, sunt adevărate. Această atitudine nu este întâlnită nicăieri altundeva în lume şi ne distruge ţara economic, blocându-ne timpul, capitalul şi energia în feluri perdante şi neproductive. Spre exemplu, aşa cum a relatat de curând *The Wall Street Journal*, un bărbat care îşi conducea maşina beat a încercat să îşi pună puşca pe scaunul de lângă el, iar aceasta s-a descărcat şi l-a omorât. În loc să recunoască starea de beţie a soţului, văduva lui a dat în judecată producătorul puştii pentru 4 milioane de dolari cu argumentul că arma nu avea dispozitive de siguranţă pentru şoferi beţi şi a câştigat!

Înţelegerea faptului că averea pentru crearea căreia au investit ani întregi de muncă intensă poate fi revendicată de oameni care nu au niciun drept asupra ei îi face pe cei mai mulţi oameni să se simtă, pe bună dreptate, nesiguri. Îi face atenţi la obligaţiile afacerii şi are frecvent un impact asupra determinării de a urmări până la capăt deciziile de investiţii. Cu toate acestea, partea bună este că **există mijloace legale pentru a-ţi proteja bunurile, câtă vreme nu eşti implicat în vreun proces civil în prezent.** Această filosofie a protejării bunurilor nu este una prin care încerci să te eschivezi de la datoriile tale legitime, ci pur şi simplu o metodă de a te apăra de atacuri frivole. Oamenii cu motive necinstite te vor da în judecată

pentru unul din două motive: pentru că vor o parte din asigurarea ta sau pentru că vor să-ți acapareze bunurile. Dacă nu există bunuri în joc, lor le este mult mai greu să angajeze un avocat bazându-se doar pe un onorariu posibil. Dacă acționezi chibzuit din timp, îți poți proteja bunurile, iar instrucțiunile pentru a proceda astfel sunt foarte clare și concise.

În demersul meu de a înțelege finanțele, am început să-i studiez pe John Templeton-ii lumii și am început să câștig distincții despre modul în care își structurează ei finanțele, într-un fel care le protejează bunurile de revendicări ilegitime. Ca în orice situație din viață, este important să afli ce fac „jucătorii mari" și să adopți procedurile lor de evaluare și strategiile. Eu mi-am petrecut doi ani căutând și înțelegând cele mai bune sisteme de protecție a bunurilor disponibile în Statele Unite, pentru clientela de doctori a companiei mele Fortune Management. O percepție eronată răspândită este că protecția bunurilor implică mister și inducere în eroare. Adevărul este că onestitatea reprezintă cea mai bună politică. Bunurile tale nu trebuie ascunse, doar apărate. Dacă apărarea bunurilor nu este o preocupare majoră pentru tine astăzi, va fi atunci când vei începe să îți clădești averea. Cu titlu de informație, există numeroase lucruri pe care le poți face pentru a realiza schimbări în acest domeniu.

5. Cea de-a cincea cheie este <u>să te bucuri de averea ta</u>. Atât de mulți oameni au trecut prin primele patru etape. Ei și-au dat seama cum să dobândească bogăție adăugând valoare reală. Au descoperit cum să o mențină cheltuind mai puțin decât câștigau. Ei stăpânesc arta investiției și simt beneficiile dobânzii compuse. Și acum știu cum să-și protejeze bunurile, dar nu sunt încă fericiți; ei se simt pustiiți. Motivul este că nu și-au dat încă seama că **banii nu sunt scopul; aceștia sunt doar un mijloc.** Noi doi trebuie să fim siguri că găsim un fel de a împărți impactul pozitiv al acestora cu oamenii la care ținem, sau banii nu vor avea nicio valoare. Când descoperi moduri de a contribui proporționale cu venitul tău, vei avea la dispoziție una dintre cele mai mari bucurii ale vieții.

Îți pot spune că dacă nu asociezi un anumit nivel de plăcere cu crearea valorii și cu câștigarea banilor, nu-i vei păstra niciodată pe termen lung. Cei mai mulți oameni așteaptă până au acumulat o anumită sumă de bani înainte să înceapă să se simtă bine. Acesta este un mod grozav prin care să-ți înveți creierul să asocieze durere cu crearea bogăției. În loc de asta, recompensează-te pe tine însuți emoțional pe parcurs. Ocazional, trebuie să-ți oferi ție însuți un loz mare (așa cum am discutat în Capitolul 6), când îți faci ție însuți o surpriză financiară, astfel încât creierul tău este învățat că dobândirea banilor este plăcută și te recompensează.

De asemenea, amintește-ți de puterea și valoarea zeciuielii. Îți pot spune că lumea mea financiară a început să se schimbe în ziua în care am dat puțin peste douăzeci de dolari cuiva, când nu aveam realmente douăzeci de dolari de dat. În ziua aceea, m-am simțit atât de bine și în largul meu, încât sentimentele singure mi-au transformat performanța și capacitatea de a câștiga și mai mult. Majoritatea oamenilor spun: „Voi da zeciuială când voi avea mai mulți bani." Dar ce crezi tu că va fi mai dificil de făcut: să dai zece cenți dintr-un dolar sau să dai 100 000 de dolari dintr-un milion? Răspunsul este evident, nu-i așa? Eu nu sugerez că 10% este o cifră care ar trebui cioplită în piatră, dar ia-ți totuși un angajament să iei în mod constant o parte din ceea ce câștigi și să o dăruiești într-un fel care îți aduce bucurie. Frumusețea zeciuielii este că, dăruind o parte din ceea ce câștigi, îți înveți creierul că ai mai mult decât suficient. Vei fi dincolo de neîndestulare, iar acel sistem de credințe singur îți va schimba viața.

Adevărata bogăție este o emoție; este un sentiment al abundenței absolute. Moștenirea noastră, luată de una singură, ne face bogați. Avem privilegiul de a ne bucura de mari opere de artă pe care nu le-am pictat, de muzică pe care nu am compus-o noi, de instituții educaționale grozave pe care nu le-am construit noi. Simte bogăția parcurilor țării pe care tu le deții. Înțelege că tu ești o persoană bogată acum și bucură-te de bogăția aceea. Dă-ți seama că

aceasta este o parte a abundenţei tale şi că acest sentiment de recunoştinţă îţi va permite să creezi şi mai mult.

Permite-mi să-ţi spun, în încheiere, doar atât: schimbarea crezurilor tale şi stăpânirea finanţelor proprii poate fi o experienţă incredibil de profitabilă pentru dezvoltarea personală. Ia-ţi acum angajamentul de a începe procesul.

Caritatea şi forţa personală sunt singurele investiţii.

— Walt Whitman

Tema de astăzi:

1. Aruncă o privire la crezurile tale, vezi dacă există vreunul care face notă discordantă şi schimbă-l cu NAC.

2. Instituie un proces prin care să adaugi mai multă valoare la locul tău de muncă, la o scară majoră, indiferent că eşti plătit pentru asta sau nu. Adu de zece ori mai multă valoare decât aduci în prezent şi pregăteşte-te pentru efectele procesionale ale acţiunilor tale.

3. Ia-ţi angajamentul să economiseşti un minim de 10% şi fă ca suma aceasta să fie scăzută din cecul tău şi investită în portofoliul plănuit de tine.

4. Găseşte coaching de calitate. Indiferent că îi vei contacta pe profesioniştii noştri de la Financial Destiny Group sau antrenorul tău financiar local, asigură-te că indiferent cine lucrează cu tine te ajută să elaborezi un plan financiar detaliat pe care îl înţelegi. Cumpără câteva cărţi financiare grozave. Există o mulţime care te pot învăţa cum să iei decizii inteligente şi informate în materie de investiţii.

5. Dacă eşti îngrijorat că bunurile tale se vor afla sub atac, acţionează pentru a elabora un plan de protecţie a bunurilor.

6. Creează un jackpot mic pentru a iniţia procesul de a asocia plăcere cu succesul financiar. Pentru cine ai putea să faci ceva special? Ce ai putea să faci pentru tine însuţi ca motivare pentru că ai trecut la treabă azi?

Acum eşti pregătit pentru…

23

FII IMPECABIL: CODUL TĂU DE CONDUITĂ

ZIUA CINCI

Rezultatul tău: *Este posibil să ai valori grozave, să ai toate regulile aliniate pentru a le sprijini, să îți pui ție însuți întrebările corecte dar să nu îți trăiești valorile în prezent? Dacă ești cinstit cu tine însuți, știi că răspunsul este da. Într-un moment sau într-altul, cu toții am permis evenimentelor să ne controleze, în loc să ne controlăm stările și deciziile referitor la ceea ce înseamnă acele evenimente. Avem nevoie de o modalitate limpede de a ne asigura că trăim cu consecvență valorile față de care ne-am luat angajamentul și un fel de a măsura dacă atingem cu adevărat, în fiecare zi, acele valori.*

Tânărul avusese un succes enorm până să ajungă la vârsta de douăzeci și șapte de ani. Era foarte strălucit, cult și avea sentimentul că are lumea la picioare. Dar într-o zi și-a dat seama de ceva: nu era foarte *fericit!* Mulți oameni îl displăceau deoarece îl percepeau ca fiind arogant și autoritar. El simțea că nu mai avea controlul asupra direcției vieții sale și cu atât mai puțin asupra destinului său suprem.

A hotărât să preia controlul asupra vieții sale formulând așteptări mai mari de la sine, elaborând o strategie prin care să realizeze acele așteptări mai ridicate și creând un sistem pentru a-și putea măsura rezultatele *zilnic*. A început cu selectarea a douăsprezece

„virtuți" — douăsprezece stări pe care voia să le încerce în fiecare zi — despre care credea că aveau să-i ducă viața în direcția în care voia. Apoi și-a scos jurnalul și a scris toate cele douăsprezece stări, iar lângă lista aceasta a creat un tabel cu toate zilele lunii. „De fiecare dată când nu respect oricare dintre aceste virtuți", a zis el, „voi trece un mic punct negru lângă valoarea pentru ziua aceea. Obiectivul meu este să nu am niciun punct negru pe tabelul meu. Atunci voi ști că eu trăiesc cu adevărat aceste virtuți."

El a fost atât de mândru de ideea sa, încât i-a arătat jurnalul și i-a explicat sistemul unui prieten. Prietenul i-a spus: „Grozav! Doar că eu cred că ar trebui să adaugi și modestia pe lista ta de virtuți." Iar Benjamin Franklin a râs și a adăugat cea de-a 13-a virtute la lista sa.

Îmi amintesc că am citit această poveste din autobiografia lui Ben Franklin într-o cameră urâtă de hotel din Milwaukee. Aveam un orar intens, confruntându-mă cu perspectiva de a face câteva talk-show-uri la radio și la televiziune, o sesiune de autografe pe carte și un eveniment cu acces liber. În noaptea de dinainte să mă achit de toate aceste obligații am hotărât: „În regulă, ești aici, așa că profită cât mai mult de pe urma acestui fapt. Cel puțin îți poți hrăni mintea."

Descoperisem foarte recent ideea valorilor și a ierarhiilor acestora și creasem ceea ce credeam că este o listă grozavă de valori pentru mine însumi, una pe care eram încântat să o trăiesc. Dar pe măsură ce am reflectat la lista de virtuți a lui Ben, mi-am spus în sinea mea: „Da, tu ai iubirea ca valoare, dar ești oare *iubitor* chiar acum? Contribuția este una dintre valorile tale de vârf, dar *contribui* tu în momentul acesta?" Și răspunsul era nu. Aveam valori grozave, dar nu *măsuram* dacă le trăiam cu adevărat clipă de clipă. Știam că sunt o persoană iubitoare, dar în timp ce am privit înapoi, am văzut o mulțime de momente când nu *fusesem* iubitor!

M-am așezat și m-am întrebat pe mine însumi: „În ce stări aș fi dacă aș evolua la parametri optimi? Care sunt stările în care îmi voi lua angajamentul să mă aflu în absolut fiecare zi, indiferent de ce se

întâmplă? Indiferent de mediu, indiferent de dificultăţile care scapă de sub control în jurul meu, **eu voi fi în aceste stări cel puţin o dată în fiecare zi!"** Printre stările pentru care mi-am luat angajamentul se numărau cele de a fi prietenos, fericit, iubitor, sociabil, jucăuş, puternic, generos, excesiv, pasionat şi amuzant. Unele dintre aceste stări erau identice cu valorile mele, pe când altele, nu. Dar am ştiut că dacă trăiesc cu adevărat fiecare dintre aceste stări, în fiecare zi, mi-aş trăi valorile continuu. După cum îţi poţi închipui, era un proces destul de incitant!

A doua zi, în timp ce apăream în talk-show-urile de la radio şi de la TV, m-am plasat intenţionat în aceste stări. Am fost fericit, iubitor, puternic, amuzant şi am avut sentimentul că ceea ce am spus şi am făcut a contribuit cu ceva, nu doar pentru gazdele mele, ci şi pentru oamenii care ascultau sau priveau. După aceea m-am dus la mallul local pentru o sesiune de autografe de carte. Când am ajuns acolo, managerul s-a apropiat de mine cu o expresie abătută şi a zis: „Există o mică problemă, domnule Robbins… anunţul că dvs. veţi fi aici dând autografe apare în ziarul *de mâine*!"

Acum, dacă asta s-ar fi întâmplat înainte să fi citit despre lista lui Ben Franklin, aş fi putut reacţiona într-un fel relativ unic. Dar cu noua mea listă în minte, m-am gândit: „Mi-am luat angajamentul că voi trăi în aceste stări *indiferent ce se întâmplă*. Ce test grozav pentru a vedea dacă îmi trăiesc cu adevărat codul personal în fiecare zi!" Aşa că am mers spre masa pentru autografe şi am privit în jur. Nu era nimeni acolo; doar câţiva oameni se plimbau prin mall. Cum puteam să creez entuziasm acolo unde nu părea să existe deloc?

Primul lucru care mi-a venit în minte a fost *excesivul*. Până la urmă, una dintre stările de pe lista mea era aceea de a fi excesiv. Aşa că am luat un exemplar al cărţii mele, *Putere nemărginită*, am început să citesc din ea şi să scot tot felul de sunete interesante: „Oooo! Aaaa! Wow, e adevărat?"

În scurt timp, o femeie a trecut pe acolo, a fost atrasă de entuziasmul meu pentru ceea ce era evident o carte extraordinară şi s-a

oprit să vadă ce citesc. I-am vorbit fără oprire despre această carte incredibilă şi i-am subliniat cele mai bune poveşti şi tehnici. Altcineva s-a oprit să vadă ce era cu toată gălăgia asta, apoi ni s-au alăturat încă vreo câteva persoane şi într-un interval de aproximativ douăzeci de minute, în jur de douăzeci şi cinci, treizeci de persoane se înghesuiau în jurul meu pentru a asculta despre cartea grozavă pe care o găsisem.

În cele din urmă, am zis: „Şi ştiţi care este cel mai bun lucru dintre toate? Întâmplarea face să fiu *unul dintre prietenii buni ai autorului!"* Ochii primei femei s-au aprins: „Serios?" Am ridicat supracoperta cărţii care avea fotografia mea pe spate şi am zis: „Vi se pare cunoscut?" I s-a tăiat răsuflarea şi început să râdă, aşa cum au făcut şi toţi ceilalţi. Eu am luat loc şi am început să semnez cărţi.

După-amiaza aceea s-a dovedit a fi un succes remarcabil şi ne-am distrat cu toţii. În loc să las evenimentele să-mi controleze acţiunile şi percepţiile, am ales în mod conştient să trăiesc după ceea ce acum numesc **Codul meu de Conduită.** Am avut, de asemenea, sentimentul extraordinar al satisfacţiei de a şti că, trăind aceste stări — *fiind cine sunt cu adevărat* — , îmi realizam valorile în momentul acela.

Mergi şi pune-ţi crezul în fapte.

— Ralph Waldo Emerson

Eu şi Ben Franklin nu suntem singurii oameni care au Coduri de Conduită. La ce crezi că se referă cele Zece Porunci? Sau Jurământul Cercetaşilor? Sau Codul de Conduită al Soldatului American? Sau Crezul Clubului Optimiştilor?

Un mod de a-ţi crea propriul cod este de a analiza codurile de conduită care există deja…

CREZUL CLUBULUI OPTIMIȘTILOR

Promite-ți ție însuți…

Să fii atât de puternic, încât nimic să nu-ți poată tulbura pacea minții.

Să vorbești despre sănătate, fericire și prosperitate fiecărei persoane pe care o întâlnești.

Să-ți faci toți prietenii să simtă că au ceva valoros.

Să privești partea bună a lucrurilor și să-ți faci optimismul să devină realitate.

Să gândești numai lucruri bune, să lucrezi doar pentru ce e cel mai bun și să te aștepți numai la ce e mai bine.

Să fii tot atât de entuziasmat de succesul celorlalți, pe cât ești de al tău.

Să uiți greșelile trecutului și să pornești spre realizările mai mari ale viitorului.

Să afișezi o expresie veselă tot timpul și să dăruiești fiecărei ființe vii pe care o întâlnești un zâmbet.

Să aloci atât de mult timp pentru perfecționarea ta, încât să nu mai ai timp să-i critici pe ceilalți.

Să fii prea mare pentru griji, prea nobil pentru furie, prea puternic pentru teamă și prea fericit pentru a permite prezența necazurilor.

Când John Wooden, marele antrenor de baschet al UCLA, a terminat școala primară la vârsta de doisprezece ani, tatăl său i-a dat un crez în șapte puncte. John spune că acest crez a fost una dintre cele mai puternice influențe asupra întregii sale vieți și cariere. Este un crez după care continuă să trăiască în absolut fiecare zi:

CREZUL ÎN ȘAPTE PUNCTE AL LUI JOHN WOODEN: „UTILIZEAZĂ-ȚI TALENTELE LA MAXIM”

1. Fii cinstit cu tine însuți.
2. Fă din fiecare zi capodopera ta.
3. Ajută-i pe ceilalți.
4. Soarbe cu sete din cărți bune.
5. Fă din prietenie o operă de artă.
6. Construiește un adăpost împotriva zilelor ploioase.
7. Roagă-te pentru a fi călăuzit și mulțumește pentru binecuvântările tale în fiecare zi.

Poți ține o predică mai bună cu viața ta decât cu buzele.

— Oliver Goldsmith

Tema de astăzi:

1. Fă o listă cu stările pe care îți iei angajamentul să le simți în fiecare zi, pentru a trăi în conformitate cu cele mai înalte principii și valori ale tale. Asigură-te că lista este suficient de lungă pentru a oferi vieții tale bogăția și varietatea pe care le meriți, dar suficient de scurtă pentru a te afla cu adevărat în aceste stări în fiecare zi! Majoritatea oamenilor cred că numărul optim este între șapte și zece. În ce stări ai vrea să te afli în mod constant? Fericire? Dinamism? Prietenie? Conexiune? Bună dispoziție? Recunoștință? Pasiune? Echilibru? Aventură? Amuzament? Excesivitate? Generozitate? Eleganță? Câteva dintre aceste stări pot fi identice cu valorile spre care tinzi și câteva dintre ele pot fi lucruri despre care crezi că te vor conduce spre a-ți trăi valorile în fiecare zi.

2. După ce ți-ai întocmit lista scrie o frază lângă fiecare, descriind felul în care vei ști că o faci — cu alte cuvinte, regulile tale pentru stări; spre exemplu: „Sunt bine dispus atunci când le zâmbesc oamenilor”; „Sunt excesiv atunci când fac ceva complet neașteptat și

distractiv"; „Sunt recunoscător când îmi amintesc toate lucrurile bune pe care le am în viaţa mea."

3. Ia-ţi angajamentul faţă de tine însuţi să simţi în mod autentic fiecare dintre aceste stări, cel puţin o dată pe zi. Ai putea să vrei să-ţi scrii Codul de Conduită pe o bucată de hârtie şi să o pui în portofelul tău, sau pe biroul tău la serviciu, sau lângă patul tău. Din când în când, de-a lungul zilei, priveşte-ţi lista şi întreabă-te pe tine însuţi: „Pe care dintre aceste stări le-am simţit deja astăzi? Pe care nu am încercat-o încă şi cum o voi realiza până la sfârşitul zilei?"

Dacă te angajezi cu adevărat pentru Codul tău de Conduită, imaginează-ţi cât de incredibil te vei simţi! Nu vei mai fi controlat de evenimente; vei şti că, indiferent de ceea ce se întâmplă în jurul tău, îţi poţi păstra sentimentul de sine şi poţi trăi la nivelul viziunii pe care ai creat-o. Există o mândrie extraordinară care însoţeşte faptul de a impune aşteptări mai mari de la tine însuţi şi de a şti că în fiecare zi tu singur vei determina felul în care te simţi, că te vei dirija pe tine însuţi la cel mai înalt nivel.

Wayne Dyer mi-a împărtăşit de curând o metaforă grozavă referitoare la felul în care oamenii îşi pun comportamentul pe seama presiunii pe care o resimt. El a spus: „Presiunea nu creează comportament negativ. Imaginează-ţi că eşti o portocală. Dacă o portocală este stoarsă, dacă toată această presiune este aplicată din exterior, ce se întâmplă? Iese suc, nu-i aşa? Dar singurul lucru care iese afară, atunci când este exercitată presiunea, este *ceea ce se găseşte deja în interiorul portocalei.*"

Eu cred că *tu* eşti cel care hotărăşte ce se află înăuntru, având aşteptări mai mari de la tine însuţi. Aşa că atunci când există presiune, ceea ce urmează să iasă afară este „materialul de calitate." Până la urmă, nu poţi să contezi mereu pe un drum fără probleme. De tine depinde să trăieşti după Codul tău de Conduită şi să-ţi iei angajamentul faţă de principiul **CANI!** pentru a păstra direcţia corectă în drumul tău. Nu uita, persoana care eşti în fiecare zi—atât acţiunile

mărunte, cât şi cele grandioase—este cea care îţi va construi caracterul şi îţi va forma identitatea.

Una dintre cele mai importante acţiuni pe care le poţi realiza este să înveţi cum se…

24

STĂPÂNEȘTE TIMPUL ȘI VIAȚA

ZIUA ȘASE

Rezultatul Tău: *Învață cum să utilizezi timpul în folosul tău, în loc să-i permiți să decidă nivelurile tale de satisfacție și stres.*

Dacă ai simțit vreodată stres — și cine n-a simțit? — sunt șanse excelente ca acest lucru să se fi întâmplat din cauză că credeai că pur și simplu nu ai suficient timp să faci ceea ce vrei să faci, la nivelul de calitate pentru care te angajasei. Spre exemplu, este posibil ca tu să simți această frustrare deoarece te focalizezi exclusiv pe solicitările de moment: cererile din prezent, provocările din prezent, evenimentele din prezent. În această stare stresată și supraîncărcată, eficacitatea ta se diminuează rapid. Soluția este simplă: **Preia controlul cadrului temporal asupra căruia te focalizezi.** Dacă prezentul este stresant, atunci fii mai ingenios atunci când te confrunți cu provocările tale, concentrându-te asupra viitorului și asupra finalizării cu succes a sarcinilor pe care le ai sau a reluării lor. Această nouă focalizare îți va schimba imediat starea și îți va oferi tocmai resursele de care ai nevoie pentru a schimba cursul evenimentelor în prezent.

Frecvent, stresul este consecința faptului de a te simți „blocat" într-un anumit cadru temporal. Un exmplu este atunci când o persoană continuă să se gândească la viitorul său în moduri care

privează de putere. Poți ajuta această persoană sau pe tine însuți determinând-o să se refocalizeze pe ceea ce poate să controleze în prezent. Sau unele persoane, atunci când sunt solicitate să accepte o provocare, încep să se concentreze exclusiv asupra performanțelor negative din trecut. Cât timp se află în trecut, stresul lor crește. O deplasare spre prezent sau anticiparea unui viitor pozitiv le-ar putea schimba într-o clipă starea emoțională. Așadar, emoțiile noastre sunt puternic influențate de cadrul temporar în care operăm în clipa respectivă.

Uităm atât de des că timpul este un construct mental, că este complet relativ și că experiența noastră a timpului este aproape exclusiv rezultatul focalizării noastre mentale. Cât de mult înseamnă mult timp? Depinde cu totul de situație, nu-i așa? Să stai la coadă timp de mai mult de 10 minute poate părea o veșnicie pe când o oră în care faci dragoste poate să treacă mult prea repede.

Crezurile noastre ne filtrează de asemenea percepția timpului. Pentru unele persoane, indiferent de situație, douăzeci de minute sunt o viață de om. Pentru alții, mult timp înseamnă un secol. Îți poți imagina felul în care oamenii aceștia merg diferit, vorbesc diferit, își privesc obiectivele diferit și cât de stresați ar putea să fie dacă ar încerca să trateze unul cu celălalt, în timp ce operează din cadre de referință complet diferite? Acesta este motivul pentru care stăpânirea timpului este o aptitudine pentru viață. Abilitatea de a-ți flexibiliza experiența timpului este abilitatea de a-ți modela felul în care îți trăiești viața.

Pentru exercițiile de azi, hai să analizăm pe scurt și să aplicăm trei ponturi care „economisesc timp".

I. ABILITATEA DE A DISTORSIONA TIMPUL

După ce ai ajuns să stăpânești abilitatea de a schimba cadrele temporale schimbându-ți focalizarea, ești pregătit să treci mai departe la cea de-a doua aptitudine majoră a stăpânirii timpului, iar aceasta

este **capacitatea de a distorsiona timpul astfel încât un minut să pară asemenea unei ore sau o oră asemenea unui minut.** Nu ai remarcat că, atunci când devii complet absorbit de ceva, pierzi noțiunea timpului? De ce? Pentru că atunci nu te mai concentrezi asupra acestuia. Faci mai puține măsurători. Ești concentrat pe ceva plăcut și, prin urmare, timpul trece mai rapid. Amintește-ți că tu ai controlul. Direcționează-ți focalizarea și alege în mod conștient cum să îți măsori timpul. Dacă îți verifici constant ceasul, timpul pare să se târască. Încă o dată, felul în care simți timpul este controlat de lucrul pe care te focalizezi. Cum definești modul în care îți *utilizezi* timpul? Îl petreci bine, îl risipești sau îl omori? S-a spus că „omorârea timpului nu este un asasinat; este sinucidere."

II. O CHESTIUNE IMPORTANTĂ

Cea de-a treia și poate cea mai esențială distincție dintre toate este înțelegerea felului în care *urgența* și *importanța* îți controlează deciziile referitoare la ce să faci cu timpul tău și, astfel, nivelul tău de împlinire personală. Ce vreau să spun? Permite-mi să te întreb asta: **Ai muncit vreodată din răsputeri, ai bifat absolut fiecare lucru de pe lista ta cu „lucruri de făcut", dar la sfârșitul zilei te-ai simțit tot neîmplinit? Asta s-a întâmplat deoarece ai făcut tot ceea ce era urgent și îți solicita atenția pe moment, dar nu ai făcut ceea ce era *important,*** adică lucrurile care ar face diferența pe termen lung. Pe de altă parte, ai avut vreodată zile în care ai dus la bun sfârșit doar câteva lucruri, dar la final ai avut sentimentul că aceasta a fost o zi care a contat cu adevărat? Acestea sunt zilele în care te-ai concentrat mai mult pe ceea ce este important decât pe ceea ce avea urgentă nevoie de atenția ta.

Urgența pare să ne controleze viețile. Telefonul sună și noi facem ceva important, dar „trebuie" să răspundem. Până la urma urmei, dacă ne scapă ceva? Acesta este un exemplu clasic de preocupare pentru chestiunile urgente —la urma urmei, ai putea să pierzi o conversație telefonică foarte energizantă cu un recenzor computerizat! Pe

de altă parte, cumpărăm o carte despre care știm că poate să facă o diferență în viețile noastre și totuși amânăm să o citim în repetate rânduri pentru că „pur și simplu nu o putem strecura" printre deschiderea corespondenței, umplerea rezervorului cu benzină și privitul știrilor la TV. Singurul fel prin care să-ți stăpânești cu adevărat timpul este acela de a-ți organiza programul în fiecare zi pentru a-ți petrece cea mai mare parte din el făcând mai degrabă lucruri care sunt importante decât lucruri care sunt urgente.*

III. ECONOMISEȘTE ANI

Cea mai puternică modalitate de a comprima timpul pe care am aflat-o este de a învăța prin experiența altor oameni. Nu putem stăpâni niciodată timpul atâta vreme cât strategia noastră primară pentru a învăța și a ne controla lumea se bazează pe încercare și eroare. Modelarea ca în NLP a celor care au reușit deja te poate scuti de ani întregi de chinuri. Acesta este motivul pentru care sunt un cititor vorace și un elev dedicat al casetelor și seminarelor. Întotdeauna am privit aceste experiențe ca pe niște necesități, nu ca pe accesorii, iar acestea mi-au dăruit înțelepciunea unor decenii de experiență și succesul ce rezultă din aceasta. Te provoc să înveți din experiențele celorlalți oameni cât de des poți și să utilizezi ceea ce înveți.

Avem suficient timp numai dacă
îl utilizăm cum trebuie.

— Johann Wolfgang Von Goethe

* Eu am elaborat un sistem de Stăpânire a Timpului proiectat să te ajute să-ți organizezi timpul pornind de la valorile și crezurile tale centrale despre lucrurile care sunt cele mai importante în viața ta. Pentru informații, contactează Robbins Research International.

Tema de astăzi:

1. Pe parcursul acestei zile, începe să **explorezi schimbarea cadrelor temporale.** De fiecare dată când simți presiunile prezentului, oprește-te și gândește-te la viitor în moduri care îți dau putere. Spre exemplu, gândește-te la obiective care te atrag și devino complet asociat cu acestea. Vizualizează imaginea, ascult-o, pășește în ea și observă felul în care se simte. Plasează-te înapoi în mijlocul unei amintiri prețioase: primul tău sărut, nașterea copilului tău, un moment special cu un prieten. Cu cât îți dezvolți mai mult capacitatea de a schimba rapid cadrele temporale, cu atât mai mare va fi nivelul tău de libertate și spectrul de emoții pe care vei putea să-l creezi în interiorul tău, în orice clipă. Fă asta de suficiente ori, până când știi cu adevărat că poți utiliza această schimbare de focalizare pentru a-ți schimba pe loc starea.

2. Învață să distorsionezi intenționat timpul. Pentru un lucru care în mod normal pare să dureze mult timp pentru a fi finalizat, adaugă o altă componentă care nu doar că îți va accelera percepția timpului, ci îți va permite de asemenea să realizezi două lucruri în același timp. Spre exemplu, atunci când alerg, îmi pun o pereche de căști și ascult muzica mea preferată. Sau mă uit la știri, sau dau telefoane în timp ce lucrez pe StairMaster-ul meu. Asta înseamnă că nu voi avea niciodată o scuză pentru a nu face sport, pentru a nu face ceea ce este important: să mă antrenez și să-i sun înapoi pe cei care m-au sunat.

3. Scrie o listă cu „lucruri de făcut" care **prioritizează în funcție de importanță** și nu în funcție de urgență. În loc să scrii catralioane de lucruri de făcut și să te simți ca un ratat la finalul zilei, focalizează-te pe *cel mai* important lucru de realizat. Dacă faci asta, îți pot promite că vei simți un sentiment de satisfacție și împlinire pe care puțini îl încearcă.

Bineînțeles, trebuie să ne facem întotdeauna timp pentru…

25

ODIHNĂ ȘI JOACĂ: PÂNĂ ȘI DUMNEZEU ȘI-A LUAT O ZI LIBERĂ!

ZIUA ȘAPTE

Rezultatul Tău: *Obține puțin echilibru.*

Ai muncit intens și ai jucat intens. Ia o zi liberă pentru a te distra puțin! Fii spontan, fii excesiv, fă ceva care te scoate din tine însuți. Ce ar crea cea mai mare exaltare pentru tine?

Omul măreț este acela care nu-și pierde inima de copil.

— Mencius

Tema de astăzi:

1. Fie plănuiești ceva amuzant și te ții de asta, fie faci ceva dintr-un impuls de moment. Oricare ar fi, bucură-te de asta!

Mâine vei fi pregătit să explorezi…

PARTEA A PATRA

O LECȚIE PE TEMA DESTINULUI

26

PROVOCAREA SUPREMĂ: CE POATE SĂ FACĂ O SINGURĂ PERSOANĂ

O flacără măreaţă urmează unei scântei micuţe.

— Dante

El ştia că trebuie să-i oprească. Cu doar 800 de dolari în buzunar, Sam LaBudde a trecut graniţa mexicană cu maşina, şi şi-a aşteptat ocazia pe docurile de pescari din Ensenada. Purtând la el o cameră video pentru câteva „filmări pentru acasă" din excursia sa, el s-a prefăcut a fi un turist american naiv şi şi-a oferit serviciile ca marinar de rând sau ca inginer fiecărui căpitan care a intrat cu nava în port.

A fost angajat pe *Maria Luisa* ca membru temporar al echipajului şi, în timp ce vasul panamez de pescuit ton se îndepărta de coasta mexicană, LaBudde a început să filmeze în secret activităţile echipajului. Ştia că dacă ar fi fost descoperit, viaţa lui ar fi fost în pericol.

În cele din urmă, s-a întâmplat: erau înconjuraţi. Un banc întreg de delfini, cunoscuţi multora ca „oamenii apei," au început să sară prin apă şi să sporovăiască între ei aproape de *Maria Luisa*. Natura lor prietenoasă i-a atras în apropierea vasului; habar nu aveau că erau de asemenea atraşi spre propria moarte. Pescarii urmăreau delfinii pentru că ştiau că tonul cu aripioare galbene înoată pe sub

creaturile jucăușe. Ei și-au aruncat cu sânge rece plasele în calea delfinilor, fără să observe sau fără să le pese ce se întâmplă cu aceștia.

Pe durata a cinci ore, camera lui LaBudde a înregistrat oroarea. Unul după altul delfinii s-au încurcat în plase, incapabili să se elibereze și să iasă la suprafață pentru oxigenul de care aveau nevoie pentru a rămâne în viață.

La un moment dat, căpitanul a răcnit: „Câți sunt în plasă!?" În timp ce LaBudde se muta de colo-colo pentru a surprinde masacrul pe casetă, a auzit un membru al echipajului zbierând: „Vreo cincizeci!" Căpitanul a ordonat echipajului să aducă peștele prins la bord. Numeroși delfini zăceau strangulați și lipsiți de viață pe puntea alunecoasă, în timp ce echipajul îi separa de ton și dădea la o parte trupurile lucioase și cenușii. În cele din urmă, cadavrele acestor animale superbe au fost aruncate peste bord cu nepăsare, de parcă ar fi fost niște saci de gunoi.

Filmarea lui LaBudde a furnizat dovezi clare pentru ceea ce alții susțineau de ani de zile: că sute de delfini erau uciși în mod regulat într-o expediție de pescuit de o zi. Există estimări conform cărora peste șase milioane de delfini au fost uciși doar în ultimii zece ani. Editată la un format de doar unsprezece minute, filmarea lui LaBudde i-a șocat pe spectatori cu realitatea sfâșietoare a ceea ce le făceam acestor ființe inteligente și afectuoase cu care împărțim planeta. Unul câte unul, consumatorii revoltați de pe cuprinsul țării au încetat să mai cumpere ton, declanșând un boicot care a prins viteză pe măsură ce atenția mass-media a devenit mai accentuată.

La doar patru ani după ce LaBudde a surprins tragedia în imagini, în 1991, cel mai mare producător de conserve de ton, Starkist, a anunțat că nu va mai procesa ton prins în plase lungi de pescuit. *Chicken of the Sea* și *Bumblebee Seafoods* au procedat la fel, făcând publice comunicate similare câteva ore mai târziu. Deși lupta nu s-a încheiat încă — vasele de ton străine și nereglementate ucid în continuare de șase ori mai mulți delfini decât ucideau vasele S.U.A.

— ziua lui LaBudde pe *Maria Luisa* a funcţionat drept catalizator pentru o reformă majoră în industria americană a tonului, salvând nenumărate vieţi de delfini şi contribuind fără îndoială la refacerea unui echilibru în ecosistemul marin.

Fiecare om este o imposibilitate până în momentul în care se naşte.

— Ralph Waldo Emerson

Atât de mulţi oameni se simt lipsiţi de putere şi insignifianţi când vine vorba de probleme sociale şi de evenimente mondiale, gândind că, chiar dacă ar face totul cum trebuie în vieţile lor personale, bunăstarea lor ar fi în continuare la mila acţiunilor celorlalţi. Ei se simt copleşiţi de proliferarea războiului între bande şi a crimelor violente, uluiţi de deficitele guvernamentale masive şi de criza S&L, întristaţi de fenomenul lipsei de adăpost şi de analfabetism şi copleşiţi de încălzirea globală şi de extincţia implacabilă a celorlalte specii care trăiesc pe această planetă. Asemenea oameni cedează mentalităţii de a gândi: „Chiar dacă îmi pun viaţa mea şi vieţile celor din familia mea în ordine, la ce bun? Vreun nebun într-o poziţie influentă poate apăsa accidental pe buton şi ne poate arunca pe toţi în aer oricum!" Acest tip de sistem de crezuri alimentează sentimentul de a fi pierdut controlul şi de a fi lipsit de puterea de a crea schimbare la vreun nivel semnificativ şi te poartă în mod natural la neajutorarea învăţată, exemplificată de fraza: *„La ce bun să mai încerci măcar?"*

Nimic nu poate fi mai paralizant pentru abilitatea unei persoane de a acţiona decât neajutorarea învăţată; este obstacolul principal care ne împiedică să ne schimbăm vieţile sau să acţionăm pentru a ajuta alţi oameni să şi le schimbe pe ale lor. Dacă ai ajuns până aici cu cartea, ştii fără îndoială mesajul meu central: **tu ai chiar acum puterea de a controla cum gândeşti, cum te simţi şi ce faci.** Poate că este prima dată când dispui de puterea de a prelua controlul asupra Sistemului Principal care te-a călăuzit

inconștient până la momentul acesta. Cu strategiile și distincțiile pe care le-ai dobândit din citirea și efectuarea exercițiilor din această carte, te-ai trezit la convingerea că ești cu adevărat stăpânul sorții tale, regizorul propriului destin.

Împreună, noi am descoperit puterea uriașă care modelează destinul — și anume **decizia** — și că deciziile despre lucrurile la care să ne concentrăm, despre ce înțeles au lucrurile și despre ce să facem sunt deciziile ce vor determina calitatea prezentului și viitorului nostru.

Acum este momentul să abordăm puterea **deciziilor combinate** de a modela destinul comunității noastre, al țării noastre și al lumii noastre. Calitatea vieții pentru generațiile viitoare va fi determinată de deciziile colective, pe care le luăm astăzi, referitoare la felul în care să tratăm provocări actuale cum ar fi utilizarea răspândită de droguri, dezechilibrul comercial, învățământul public ineficient și neajunsurile sistemului nostru penitenciar.

Concentrându-ne pe tot ceea ce *nu* funcționează, noi ne limităm atenția la efecte și neglijăm *cauzele* acestor probleme. Nu reușim să ne dăm seama că **micile decizii pe care noi doi le luăm în fiecare zi sunt cele care ne creează destinele.** Amintește-ți că toate deciziile sunt urmate de consecințe. Dacă luăm decizii inconștient — adică, lăsăm alți oameni sau alți factori din mediul nostru să gândească în locul nostru — și acționăm fără a anticipa cel puțin potențialele efecte, atunci este posibil ca noi să perpetuăm fără să vrem problemele de care ne temem cel mai mult. Încercând să evităm durerea pe termen scurt, sfârșim adeseori luând decizii care creează durere pe termen lung, iar când ajungem și mai departe pe cursul râului, ne spunem nouă înșine că problemele sunt permanente și de neschimbat, că acestea se produc de la sine.

Probabil că cea mai înrădăcinată credință falsă pe care majoritatea o nutrim este convingerea eronată că doar vreun act supraomenesc ar avea puterea de a schimba direcția problemelor noastre. Nimic nu ar putea să fie mai departe de adevăr. *Viața este cumulativă.* Oricare

ar fi rezultatele pe care le înfruntăm în viețile noastre, ele sunt acumularea unei mulțimi de mici decizii pe care le-am luat în calitate de indivizi, familie, comunitate, societate și specie. Succesul sau eșecul vieților noastre nu este de obicei rezultatul unui eveniment cataclismic sau al unei decizii care zguduie lumea, chiar dacă uneori poate să pară așa. De fapt, succesul sau eșecul sunt determinate de deciziile pe care le luăm și de acțiunile pe care le realizăm în fiecare zi.

Atunci, tocmai de aceea, deciziile zilnice și acțiunile fiecăruia dintre noi, asumarea responsabilității la nivel individual, sunt lucrurile care vor face cu adevărat diferența în subiecte cum ar fi dacă suntem sau nu capabili să avem grijă de dezavantajații noștri sau dacă putem trăi armonios cu mediul nostru. Pentru a realiza schimbări masive și vaste, atât în destinele noastre individuale, cât și în cele comune, este necesar să ne luăm angajamentul față de o perfecționare constantă și neîntreruptă, față de disciplina **CANI!** Doar în felul acesta putem să facem cu adevărat o diferență care va rezista pe termen lung.

SOLUȚIA SUPREMĂ

Care crezi tu că este elementul comun în toate problemele cu care ne confruntăm astăzi ca națiune și ca lume? De la numărul în creștere al persoanelor fără adăpost, la rate crescânde ale criminalității, la deficite bugetare uriașe, la sugrumarea lentă a ecosistemului nostru, răspunsul este că **absolut toate aceste probleme au fost cauzate sau declanșate de comportamentul uman. Prin urmare, soluția pentru fiecare dintre aceste probleme este de a ne schimba comportamentul.** (Asta presupune schimbarea felului în care evaluăm sau luăm decizii, lucru care este subiectul acestei cărți.) Noi nu avem o problemă a drogurilor; noi avem o problemă de comportament. Sarcinile în rândul adolescentelor nu sunt rezultatul unui virus. Sunt consecința unui comportament specific. Războiul între bande este o problemă comportamentală! Până și

războiul nuclear este, în cele din urmă, o problemă comportamentală! Deciziile noastre au construit bombele și deciziile noastre le vor elimina. **Toate aceste probleme sunt rezultatele acțiunilor pe care oamenii au ales să le realizeze.**

Spre exemplu, atunci când un individ devine membru al unei bande, acea decizie, de una singură, pune în mișcare o serie întreagă de comportamente și probleme. Cu această nouă identitate a unei bande, el își va impune sieși un cod de comportament foarte specific, ce conferă valoare supremă unor lucruri de tipul loialității față de grup, iar din aceasta decurge un întreg sistem de reguli și comportamente caracteristice. Un exemplu global al efectelor pe termen lung ale deciziilor noastre este cel al formelor cronice de foamete și lipsă de hrană care iau viețile unui număr atât de mare de oameni de pe glob. Organizația Mondială a Sănătății a demonstrat că este posibil să hrănim fiecare bărbat, femeie și copil de pe acest pământ și cu toate acestea în fiecare zi, *40 000 de copii mor de foame.* De ce? Este evident că avem resursele necesare, dar ceva a mers îngrozitor de rău, nu doar cu felul în care este distribuită mâncarea, ci și cu felul în care sunt utilizate resursele noastre.

Ce este grozav la toate acestea? Vestea bună este că imediat ce ne dăm seama că rădăcina tuturor problemeleor este comportamentul (și procesul de luare a deciziilor pe care îl utilizăm pentru a-l iniția), atunci știm că *noi* suntem cei care îl pot schimba! Așa cum ai învățat în această carte, **singurul lucru asupra căruia deținem controlul absolut este lumea noastră interioară. *Noi* hotărâm ce înțeles au lucrurile și ce avem de făcut în privința lor.** Și, ca o consecință a deciziilor noastre, noi întreprindem acțiuni care au un impact asupra mediului nostru extern. Acestea sunt acțiuni pe care absolut fiecare dintre noi le putem realiza în casele noastre, în afacerile noastre și în comunitățile noastre, care vor iniția un lanț de consecințe pozitive specifice. **Cu acțiunile noastre, noi comunicăm valorile și crezurile noastre cele mai profunde,** iar prin influența globală a mass-mediei noastre chiar și cele mai simple

acţiuni pe care le realizăm au puterea de a influenţa şi de a mişca oameni din toate popoarele.

Deşi acest lucru pare încurajator pentru rasa umană, este posibil ca tu să te întrebi: „Ce poate să facă o singură persoană pentru a realiza cu adevărat o diferenţă în lume?" *Aproape orice!* **Singurele limite ale influenţei tale sunt imaginaţia şi angajamentul tău.** Istoria lumii este pur şi simplu cronica a ceea ce s-a întâmplat ca urmare a faptelor unui număr mic de oameni obişnuiţi care au avut niveluri extraordinare de angajament pentru a face o diferenţă. Aceşti indivizi au făcut lucruri mărunte extraordinar de bine. Ei au hotărât că un lucru *trebuie* să se schimbe, că *ei* trebuie să fie cei care să facă asta şi că ei *ar putea* să facă asta — şi apoi au invocat curajul de a persevera până au găsit o cale de a-l face să meargă. Aceştia sunt bărbaţii şi femeile pe care îi numim **eroi**.

Eu cred că noi doi — şi toţi cei pe care îi vom întâlni vreodată — avem capacitatea înnăscută de a fi eroici, de a lua măsuri îndrăzneţe, curajoase şi nobile pentru a face viaţa celorlalţi mai bună chiar şi atunci când, pe termen scurt, acest lucru pare să fie pe socoteala noastră. Capacitatea de a face ceea ce trebuie, de a îndrăzni să iei o poziţie şi să faci o diferenţă se află înăuntrul tău, acum. Întrebarea este: ***Când va veni momentul, îţi vei aminti că eşti un erou şi vei răspunde cu altruism în sprijinul celor care au nevoie?***

A fost involuntar; mi-au scufundat barca.

— John F. Kennedy,
când a fost întrebat cum a devenit erou

Sunt atât de mulţi oameni care vor să evite orice urmă a unei probleme sau provocări, deşi învingerea dificultăţii este **testul care formează caracterul.** Mulţi oameni nu-şi descoperă natura eroică până nu apare o dificultate majoră sau o situaţie care pune în pericol viaţa, iar ei trebuie să se ridice la înălţimea situaţiei deoarece nu au altă alternativă. Data viitoare când te găseşti într-o situaţie

dificilă, hotărăşte să faci o diferenţă în situaţia aceea şi acţionează, indiferent cât de mică pare la momentul respectiv. Cine ştie ce consecinţe vei pune în mişcare? Identifică-te pe tine însuţi cu un *erou* pentru a acţiona ca unul dintre ei.

Mulţi oameni se uită la o persoană ca Maica Tereza şi presupun că eroismul său este ceva înnăscut. Ei susţin că ea este pur şi simplu o femeie incredibil de spirituală şi că a fost întotdeauna deosebită prin angajamentul şi contribuţia sa altruistă pentru săraci. Deşi este adevărat că este o femeie cu un curaj şi o compasiune extraordinare, este de asemenea adevărat că Maica Tereza a avut câteva momente cruciale care i-au definit rolul drept una dintre cele mai mari binefăcătoare din timpurile noastre. Maica Tereza nu a pornit plănuind să îi ajute pe sărmani. De fapt, timp de mai bine de douăzeci de ani ea a predat celor mai bogaţi copii din Calcutta, India. În fiecare zi privirea îi aluneca pe deasupra mahalalelor sărăcite care înconjurau cartierul bogat în care lucra, fără să se aventureze niciodată în afara micii sale sfere de influenţă.

Într-o noapte, în timp ce se plimba pe stradă, ea a auzit o femeie strigând după ajutor. Clipa în care această femeie muribundă i-a căzut în braţe a fost cea în care viaţa Maicii Tereza s-a schimbat pentru totdeauna.

Înţelegând gravitatea stării femeii, Maica a alergat cu ea la spital, unde i s-a spus să ia loc şi să aştepte. Ea ştia că femeia va muri dacă nu i se acordă imediat atenţie, aşa că a dus-o la un alt spital. Din nou, i s-a spus să aştepte; casta socială a femeii o făcea să fie mai puţin importantă decât ceilalţi care erau trataţi. În final, din disperare, Maica Tereza a dus-o pe femeie acasă. Mai târziu în noaptea aceea, ea a murit în alinarea braţelor iubitoare ale Maicii Tereza.

„Momentul definitoriu" al Maicii Tereza se petrecuse: momentul în care ea a hotărât că *asta nu se va mai întâmpla vreodată cuiva din apropierea ei*. Din clipa aceea, ea a hotărât să-şi dedice viaţa alinării durerii celor care sufereau în jurul ei şi că, indiferent dacă vor trăi sau vor muri, ei vor face asta *cu demnitate*. Ea avea să facă

personal tot ceea ce-i stătea în putere pentru a se asigura că vor fi trataţi mai bine decât fuseseră trataţi vreodată în întreaga lor viaţă, cu dragostea şi respectul pe care îl merită toţi oamenii.

„Lăsaţi să se răspândească vestea din acest moment şi din acest loc, atât pentru prieteni, cât şi pentru inamici, că torţa a fost predată unei generaţii noi de americani, născuţi în acest secol, temperaţi de război, disciplinaţi de o pace aspră şi amară, mândri de moştenirea noastră străveche şi nedispuşi să fim martori sau să permitem distrugerea lentă a acelor drepturi ale omului faţă de care această naţiune s-a angajat întotdeauna şi faţă de care suntem angajaţi astăzi, acasă şi în jurul lumii.

Lăsaţi fiecare ţară să afle, indiferent dacă ne vrea binele sau răul, că vom plăti orice preţ, că vom purta orice povară, că vom înfrunta orice greutate, vom sprijini orice prieten şi ne vom opune fiecărui duşman pentru a garanta supravieţuirea şi succesul libertăţii."

— John F. Kennedy

Mulţi oameni din ziua de astăzi par să evite până şi ideea de a fi erou, evitând poate responsabilitatea pe care simt că acest lucru ar atrage-o cu sine. În afară de asta, oare aspiraţiile de felul acesta nu sunt egoiste? Nu este eroismul de orice fel fals oricum? La urma urmei, nimeni nu este *perfect*. În ziua de astăzi, noi trăim într-o societate în care nu doar că nu ţinem seama de potenţialii eroi, ci îi şi denigrăm pe cei pe care îi avem. Cu o fascinaţie morbidă, noi le analizăm vieţile particulare, săpând după vreun fel de spărtură în armura lor şi, în cele din urmă, o găsim — sau o născocim. În fiecare cursă electorală oamenii se plâng de calibrul candidaţilor şi cu toate acestea ei caută sistematic dovezi chiar şi pentru cele mai uşoare indiscreţii din comportamentul anterior al unui candidat, chiar până la limita de a se focaliza asupra faptului că un posibil

judecător de la Curtea Supremă a fumat o dată o ţigară cu marijuana, cu zeci de ani în urmă!

Dacă am aplica marilor eroi din trecutul nostru aceleaşi criterii inflexibile prin prisma cărora îi judecăm pe eroii din ziua de azi, *nu am aveam niciun erou!* Cei din familiile Kennedy sau King ar fi avut dificultăți în a rezista mentalității tabloide din ziua de azi. Se pare că ne temem atât de mult să nu fim decepționați, încât încercăm să găsim ceva greșit de la bun început — doar pentru a nu fi dezamăgiți mai târziu. Atât timp cât operăm din tiparul după care toți eroii au picioare de lut, atunci este evident că trebuie să credem că este ceva în neregulă cu noi toți, că niciunul dintre noi nu are ceea ce este necesar sau nu este „suficient de bun" pentru a fi erou.

Cum definesc eu un erou? Un erou este o persoană care contribuie în mod curajos chiar şi în cele mai dificile circumstanțe; un erou este un individ care acționează neegoist şi care pretinde mai mult decât s-ar aştepta ceilalți de la propria persoană; eroul este un bărbat sau o femeie care sfidează adversitatea făcând, în ciuda fricii, ceea ce consideră că este corect. Eroul trece dincolo de „bunul simţ" al promotorilor *statu quoului*. Erou este oricine urmărește să contribuie, oricine este dispus să dea un exemplu, oricine trăiește în conformitate cu adevărul convingerilor sale. Un erou elaborează strategii pentru a-şi asigura rezultatul şi perseverează până când acesta devine o realitate, schimbându-şi abordarea după cum este nevoie şi înțelegând importanța acțiunilor mici, întreprinse consecvent. Un erou nu este cineva „perfect," deoarece niciunul dintre noi nu este perfect. Fiecare dintre noi comitem greşeli, dar asta nu invalidează contribuțiile pe care le facem pe parcursul vieților noastre. **Perfecțiunea nu este eroism; umanitatea este eroism.**

PROBLEMA PERSOANELOR FĂRĂ ADĂPOST

Știind că în fiecare dintre noi pâlpâie scânteia eroismului, care nu așteaptă decât să fie transformată într-o flacără puternică, cum putem aborda o problemă socială uriașă cum ar fi situația groaznică a populației fără adăpost din țara noastră? Prima cheie pentru schimbarea acestei situații este de a **avea un standard mai înalt pentru noi înșine.** Trebuie să **hotărâm** că, din postura de cea mai bogată țară de pe pământ, *noi nu mai suntem dispuși să acceptăm* ca atât de mulți bărbați, femei și copii să fie alungați în stradă ca deșeuri umane.

Ce procent din populația noastră nu are un adăpost? La momentul la care scriu, rezultatele recensământului din 1990, pentru cei fără adăpost, nu au fost prelucrate integral. De fapt, prin chiar natura lipsei de adăpost — oamenii implicați nu au o adresă — cifrele exacte sunt dificil de obținut. Cea mai cunoscută statistică citată estimează că cel puțin 3 milioane dintre cetățenii noștri nu au un cămin sau că aproximativ unul din fiecare 100 de oameni locuiește pe stradă sau în adăposturi.

Cea de-a doua cheie pentru soluționarea acestei probleme este să ne **schimbăm crezurile.** Trebuie să încetăm a mai crede că aceste probleme sunt o stare de rău permanentă ce s-a infiltrat în țara noastră și că nu există niciun lucru pe care orice individ să îl poată întreprinde pentru a face cu adevărat o diferență. Modul prin care te poți elibera de neajutorarea învățată constă în a adopta crezul că tu, ca individ, *poți* face diferența și că, în realitate, toate marile mișcări de reformă au fost duse la bun sfârșit de indivizi dedicați.

Un alt crez pe care trebuie să îl schimbăm este acela că oamenii fără adăpost se găsesc în situația lor actuală din cauză că sunt cu toții „alienați mintal." Din nou, statisticile nu pot să fie exacte, dar se estimează că între 16% și 22% dintre cei fără adăpost suferă de o formă oarecare de boală psihică. Pentru a ajuta cu adevărat aceste persoane, trebuie să trecem peste stereotipurile noastre. Faptul că

generalizăm despre cei fără adăpost nu ne oferă putere să-i ajutăm și, fără nicio îndoială, mulți *pot* fi ajutați.

Care este cauza lipsei de adăpost în primul rând? În afară de bolile mentale deja menționate, alte cauze amintite includ de regulă costul scăpat de sub control al locuințelor, cuplat cu veniturile în scădere, abuzul de droguri și alcool și dezintegrarea familiei americane tradiționale. Adevărul este că toate acestea sunt motive legitime. Cu toate astea, la baza tuturor acestor lucruri se află sistemele de crezuri. La urma urmei, există o mulțime de oameni care au supraviețuit ravagiilor consumului excesiv de droguri și alcool, care și-au pierdut locuințele sau care nici măcar nu pot să câștige suficient pentru a-și plăti chiria și care nu au avut niciodată o viață de familie stabilă — și totuși oamenii aceștia nu au devenit niciodată oameni ai străzii.

Care este diferența? **Totul se reduce la crezurile fundamentale, la valorile și la identitatea fiecărui individ**. Se poate ca mulți dintre cei care locuiesc pe străzi să se vadă pe sine ca oameni „fără adăpost"; dar alții se pot vedea pe ei înșiși ca fiind „temporar fără o locuință." Astfel, ei caută soluții și vor găsi un drum înapoi spre stilul tradițional de viață. **Pentru a crea schimbare pe termen lung pentru un individ fără adăpost, trebuie să existe o schimbare de *identitate*.** Acesta este singurul fel de a produce o schimbare consistentă în comportamentul lor.

Începând cu 1984, am lucrat cu organizații pentru persoane fără adăpost din South Bronx, Brooklyn, Hawaii și San Diego, ajutând oamenii să facă trecerea de la „persoană fără adăpost" la „persoană care contribuie în societate." În fiecare an, în programele de Măiestrie, participanții petrec o seară cu câțiva oameni fără adăpost pentru a facilita schimbarea și pentru a-i ajuta să-și schimbe cursul vieții. Rezultatele acestor interacțiuni de o oră sunt adeseori uluitoare.

Un exemplu excelent pentru asta este un tânăr pe nume T.J. Noi l-am întâlnit pentru prima dată cu doi ani în urmă, când l-am adus înăuntru de pe stradă și l-am invitat să ia cina cu noi dacă era de

acord să ne povestească puţin din povestea vieţii sale. La vremea aceea, povesteşte el, era „drogat în ultimul hal." Locuia pe străzi de mai bine de zece ani, dependent de cocaină, metadonă şi amfetamine. După ce au petrecut doar o oră cu el, participanţii la seminar, pe eu care îi pregătisem, au putut să-l ajute să realizeze schimbări uriaşe în crezurile sale şi să elaboreze strategii pentru a-şi susţine noua identitate.

Astăzi, T.J. nu doar că nu se mai află pe stradă şi nu mai consumă droguri, ci aduce şi o contribuţie majoră în societate — el este pompier în Texas. De fapt, în ultimii doi ani el a revenit la programul nostru pentru a ne ajuta să-i recrutăm şi să-i ajutăm pe alţi oameni care se află în aceeaşi situaţie în care se afla el cu doar câţiva ani în urmă.

În timp ce îi intervievam pe cei fără adăpost, am descoperit că mulţi dintre ei sunt exact ca T.J. Ei au probleme cu drogurile sau alcoolul ori şi-au pierdut căminele şi nu ştiu cum să se adapteze situaţiei. Majoritatea dificultăţilor pe care le întâmpină nu se deosebesc de cele ale multor alte persoane. Ei au neuro-asocieri care îi limitează; au valori care exclud o schimbare; o parte din regulile lor îi împiedică să meargă mai departe; identitatea lor îi leagă de circumstanţele lor limitative. Cum libertatea tinde să fie una dintre cele mai înalte valori ale lor, ei se simt fericiţi în ciuda propriei nemulţumiri faţă de mediul lor fizic. La urma urmei, ei nu trebuie să joace după regulile societăţii şi evită presiunile pe care le asociază cu acele reguli. În afară de asta, ei şi-au construit o întreagă comunitate de prieteni şi adeseori se percep pe ei înşişi ca fiind „puternici" pentru că supravieţuiesc cu ajutorul isteţimii lor. Adeseori ei se gândesc că asta întăreşte caracterul. Am întâlnit până şi oameni care au locuit pe stradă şi care acum au locuinţe şi totuşi îşi petrec timp în adăposturi pentru că încă se identifică atât de complet cu personajul omului fără un cămin.

Prin prietenia şi afecţiunea noastră, noi doi putem să fim podul dintre realitatea dură a oamenilor străzii şi provocarea responsabilităţii personale pe care o pretinde reintegrarea în societate. Cu toţii acţionăm pornind de la ceea ce simţim că este captivant. Ce s-ar întâmpla dacă ai cultiva o prietenie cu un om al străzii şi i-ai oferi

acestui individ câteva noi experienţe de referinţă, cum ar fi o vizită la spa sau la teatru? Referinţele noi oferă material pentru crezuri noi şi pentru identităţi noi. Nu uita, micile eforturi pot să facă o diferenţă mare.

PROVOCĂRILE CU CARE SE CONFRUNTĂ SISTEMUL NOSTRU PENITENCIAR

Avem provocări la fel de îngrijorătoare în închisorile noastre. Nu e nevoie să fii un geniu pentru a vedea că, având o rată a recidivismului de 82%, sistemul nostru actual de încarcerare este ineficace. Din numărul total de deţinuţi federali şi statali din 1986, 60% fuseseră în închisoare de două sau mai multe ori, 45% de trei sau mai multe ori şi 20% de şase sau mai multe ori.

În ultimii cinci ani, populaţia noastră de deţinuţi a crescut numeric, creând presiunile care însoţesc supraaglomerarea masivă. Pentru a diminua presiunea, mulţi deţinuţi sunt eliberaţi cu 200 de dolari în buzunar, daţi afară dintr-un sistem pe care îl urăsc, însă pe care au învăţat să se bazeze pentru a obţine un sentiment de certitudine şi de securitate.

În mod clar, ei nu au învăţat cum să-şi schimbe sistemul de luare a deciziilor. Viaţa într-un mediu în care trebuie să plăteşti pe cineva ca să nu fii vătămat fizic sau abuzat sexual, unde trebuie să furi sau să te alături unei bande pentru a supravieţui, nu îţi amplifică imaginea de sine sau lumea. Deţinuţii sunt motivaţi să-şi menţină identitatea de criminali pentru a supravieţui în societatea din închisoare, în care recunoaşterea şi prestigiul sunt dobândite printr-un set sălbatic de reguli.

Aşa cum mi-a mărturist un fost condamnat: „Imediat ce am fost eliberat, am început să mă gândesc să mă întorc. La urma urmei, nu cunoşteam pe nimeni afară. În pârnaie aveam parte de respect. Aveam oameni care ar fi ucis pentru mine. În exterior, eram doar un fost puşcăriaş lipsit de valoare.” Aruncaţi într-o lume în care nu

cunosc pe nimeni, gândind că nu au niciun fel de a-şi controla mediul, aceşti bărbaţi şi aceste femei fac adeseori — conştient sau inconştient — lucruri care să le asigure întoarcerea la „casa" lor.

Poate fi întrerupt acest ciclu al criminalităţii? Sigur că se poate **— dacă există suficientă durere asociată cu prezenţa în închisoare şi suficientă plăcere cu prezenţa în afara acesteia.** Dacă am putea antrena oamenii în mod eficace, combinaţia acestor factori ar fi uluitoare. De curând, am intervievat un bărbat care fusese eliberat recent după ce executase opt ani pentru tentativă de omor.

Când l-am întrebat dacă ar împuşca din nou pe cineva, el a zâmbit şi a zis: „Fără să stau pe gânduri — dacă ar încerca cineva să-mi ia drogurile." Am întrebat: „Nu vrei să eviţi să te întorci la puşcărie?" El a răspuns: „Nu! Închisoarea nu este atât de rea. Acolo nu trebuia să-mi fac griji despre următoarea mea masă. Şi puteam să mă uit la TV. Şi lucrurile erau clare; ştiam cum să mă descurc cu ceilalţi tipi, aşa că nu trebuia să-mi fac niciodată griji cu adevărat." Închisoarea nu era un inhibitor pentru comportamentul lui de sociopat. Pur şi simplu, el nu asociază durere cu încarcerarea.

Acum, compară asta cu experienţele lui Frank Abagnale, autor al cărţii *Catch Me If You Can*[*]. El este faimos pe plan mondial pentru farsele sale ca „marele impostor", călătorind în jurul lumii pozând în pilot al companiei aeriene Pan Am, în administrator de spital, în consilier al procurorului general al Louisianei, printre alte deghizări, şi înşelând oamenii cu milioane de dolari. Azi, Frank este unul dintre cei mai buni experţi în sistemele de securitate ale băncilor şi unul dintre cei care contribuie în comunitatea sa.

Ce i-a schimbat direcţia? *Durerea*. Ca urmare a uneia dintre escapadele sale, el a fost arestat şi închis într-o închisoare franceză. Nu l-a ameninţat nimeni cu abuzul fizic sau sexual, dar durerea a fost incredibil de intensă. În primul rând, el şi-a executat toată pedeapsa într-o celulă întunecoasă, complet izolat de orice contact cu

---

[*] Volumul a apărut în limba română la editura Vivaldi, cu titlul *Prinde-mă dacă poţi! Adevărata poveste a unui falsificator neîntrecut* (n.red.)

lumea exterioară: fără televiziune, fără ziare, fără radio, fără conversații cu alți deținuți sau cu gardienii. În al doilea rând, ei nu i-au dat *absolut nicio idee privind durata încarcerării*. El nu avea habar dacă va fi ținut acolo vreme de șaizeci de zile sau șaizeci de *ani*.

Durerea de a nu ști — sentimentul de incertitudine — era cea mai severă formă de pedeapsă imaginabilă și Frank a asociat atât de multă durere acestui „iad pe pământ", încât a jurat că nu se va întoarce niciodată. Și știi ceva? El nu este singurul. Deloc suprinzător, închisorile franceze au o rată a recidivismului de 1% și cheltuiesc în jur de 200 de dolari pentru fiecare prizonier anual (o cifră și mai uluitoare atunci când te gândești că americanii cheltuiesc aproximativ 30 000 de dolari pe prizonierii lor și perpetuează o rată a recidivismului de 82%!).

Sugerez cumva să copiem sistemul penal francez? Nu, tot ceea ce spun eu este că a devenit evident că sistemul pe care îl avem nu funcționează și că a venit momentul să încercăm altceva. Noi trebuie să le oferim deținuților noștri un mediu în care ei nu trebuie să-și facă în mod constant griji că vor fi bătuți sau atacați de colegii de celulă, dar în același timp nu putem face din închisoare căminul pe care nu l-au avut niciodată. Eu sugerez că perioadele de detenție ar trebui să devină *indezirabile—lipsite de confort*—și că pe durata unei perioade de pedeapsă ar trebui ca oamenilor să le fie prezentate moduri de a transforma lumea exterioară într-o experiență pe care o pot controla, una a plăcerii și posibilității, astfel încât atunci când sunt eliberați, aceasta să devină mai degrabă un lucru pe care îl urmăresc decât unul de care se tem. Ei trebuie să asocieze durere cu faptul de a se afla în închisoare și plăcere cu faptul de a se schimba. Altfel, comportamentul care i-a adus în închisoare nu va fi niciodată modificat pe termen lung.

Mai presus de toate, un prizonier trebuie să știe că îi pasă cuiva de el și că acela și-a luat angajamentul de a-i oferi strategii care îi vor cârmi viața într-o direcție nouă. Nu toți prizonierii sunt pregătiți pentru schimbare, dar cei care sunt merită în mod clar sprijinul nostru.

Cât timp există o clasă de jos, eu mă aflu în ea; cât timp există un element criminal, eu aparţin de acesta; cât timp există un suflet în închisoare, eu nu sunt liber.

— Eugene Victor Debs

Ce poţi face *tu*? O acţiune simplă, dar profundă ar fi aceea de a-ţi lua angajamentul ca, o dată pe lună, să vizitezi un prizonier care a decis cu adevărat să-şi schimbe calitatea vieţii. Devino un prieten iubitor şi încurajator şi prezintă-i opţiunile disponibile. Eu nu voi uita niciodată relaţia pe care am dezvoltat-o ca urmare a faptului că m-am oferit voluntar să vizitez un deţinut al închisorii din Chino, California. Mulţumită sprijinului şi încurajării mele, el a început să alerge până la cinci km şi jumătate pe zi, să citească cărţi instructive şi inspiraţionale şi a început tranziţia de la „deţinut" la „persoană apreciată." Când a fost eliberat doi ani mai târziu, sentimentul de conexiune şi de contribuţie pe care îl aveam a fost una dintre cele mai satisfăcătoare experienţe din viaţa mea.

PROVOCAREA VIOLENŢEI BANDELOR

Deşi criminalitatea adultă este o problemă cu adevărat solicitantă, noi trebuie să abordăm de asemenea chestiunea felului în care putem opri valul de tineri care ajung în sistemul penal juvenil. Cum rămâne cu omorurile fără sens care sunt comise în fiecare zi de membrii tineri ai bandelor din zonele din interiorul oraşelor? Sălbăticia implacabilă a două bande care au început în Los Angeles şi apoi s-au răspândit pe cuprinsul ţării — Crips şi Bloods — a produs pierderi incalculabile în oraşele în care au apărut, iar cei mai mulţi dintre noi nu avem habar cum să abordăm această problemă înfricoşătoare. Cu toate acestea, sunt sigur că unul dintre primele lucruri care trebuie să aibă loc este acela de a-i determina pe membrii bandelor să-şi regândească regulile. Aminteşte-ţi, toate acţiunile noastre izvorăsc din crezurile noastre centrale despre ceea ce trebuie sau nu trebuie să facem sau să fim.

Am citit de curând un articol *Rolling Stone* care cita dintr-o carte ce se concentra pe viața de zi cu zi a membrilor bandei. Această „felie de viață" descrie amănunțit o lecție cu banda organizată într-o tabără pentru tineri numită Camp Kilpatrick. Atunci când elevii (membrii bandei) au fost întrebați de ce ar ucide pe cineva, ei au alcătuit rapid o listă cu *treizeci și șapte de motive*. Acestea sunt câteva dintre cele care mi s-au părut cele mai șocante: *dacă cineva mă privește ciudat, dacă cineva mă întreabă de unde sunt, pentru o monedă de cinci cenți, dacă cineva merge ciudat, dacă cineva se atinge de mâncarea mea (spre exemplu, ia un cartof prăjit), pentru distracție, dacă cineva mă tunde prost.*

Cu asemenea reguli aberante — reguli pe care aproape nimeni altcineva din cadrul societății nu le împărtășește — nu este deloc surprinzător cât de flușturatici sunt acești tineri și aceste tinere. Ei au mai multe motive pentru a ucide decât oricine altcineva și, astfel, ei acționează în conformitate cu regulile lor. Ceea ce mi s-a părut mie încurajator, cu toate acestea, a fost să văd că facilitatorul a înțeles puterea pe care o au întrebările de a slăbi până și crezurile pe care le susțineau cu cea mai mare tărie. El a întrebat: „Pentru care dintre aceste lucruri ați fi dispuși să *muriți*?" Cu alte cuvinte, dacă ai ști că dacă omori pe cineva pentru o tunsoare proastă, ai muri și tu la rândul tău, ai face asta chiar și așa?

Punând această întrebare, el i-a determinat să-și reevalueze regulile și să reexamineze importanța acelor lucruri pentru care ar fi fost dispuși să ucidă anterior. Până a terminat cu procesul punerii de întrebări, acești membri ai unei bande și-au schimbat radical regulile. În loc de treizeci și șapte de motive pentru a ucide, ei aveau acum doar trei: *auto-apărare*, *pentru familie și pentru asociație (bandă)*. Ultima a rămas doar pentru că un tânăr a continuat să creadă că era posibil ca aceasta să fie cel mai important lucru din viața lui. De fiecare dată când unul dintre ceilalți copii a încercat să-l facă să se răzgândească, el a insistat pur și simplu: „Niciunu' dintre voi nu mă cunoaște." Identitatea lui era o convingere, una atât de legată de banda sa încât abandonarea acesteia ar însemna

abandonarea întregului său sentiment al identității sinelui — probabil singurul lucru constant din viața acestui tânăr.

Urmărind această metodă de a pune întrebări și de a primi răspunsuri, această „școală" îi convinge pe mulți dintre copiii care urmează cursul. Aceasta slăbește picioarele-referință ale crezurilor distructive până când acești copii nu se mai simt siguri de ele. **Amintește-ți, toate comportamentele pot fi schimbate schimbând crezurile, valorile, regulile și identitatea.** Desigur, condițiile care creează bandele de la bun început trebuie să fie tratate — în cele din urmă, și acest lucru poate fi soluționat, la rândul său, modificând comportamentul la nivelul unde contează, caz după caz.

PROVOCĂRILE CE PRIVESC MEDIUL NOSTRU

Mediul nu mai este o cauză care să strângă în jurul său doar contracultura, ci a intrat în prim plan ca o preocupare națională și internațională majoră. După patru dintre cei mai calzi ani consecutivi înregistrați în istorie, oamenii au devenit extrem de îngrijorați de încălzirea globală—fenomen cauzat de dioxidul de carbon excesiv care este blocat de stratul de ozon, având ca urmare temperaturi crescute. Care sunt sursele majore? Una dintre ele este fluorocarbonul găsit în aparatele de aer condiționat și în recipientele cu spray. O altă sursă majoră a efectelor încălzirii globale este distrugerea și arderea necontrolată a pădurilor tropicale din America Centrală și de Sud. **Pădurile tropicale însumează uluitorul procent de 80% din vegetația Pământului și sunt critice pentru ecosistemul nostru.**

Copacii absorb gazele toxice ale dioxidului de carbon excesiv pe care noi îl eliberăm în atmosferă și îl transformă în oxigen respirabil. **Copacii sunt regeneratorii noștri supremi: fără ei, viața pe Pământ, așa cum o știm noi, nu ar putea să existe.** Copacii din pădurea tropicală asigură de asemenea un mediu pentru cea mai mare diversitate de specii de animale și de insecte din lume.

Incendiind pădurile tropicale, noi nu distrugem doar vegetația care produce oxigen și mediul în care trăiesc plantele și animalele, ci eliberăm și cantități enorme de dioxid de carbon în atmosferă și accelerăm efectul nociv al încălzirii globale.

Dată fiind importanța lor, de ce sunt eliminate pădurile tropicale cu atâta hotărâre? Răspunsul este o problemă simplă de durere și plăcere: economia. În aceste țări, fermierii au primit reduceri uriașe de taxe ca stimulente pentru a elibera terenul. Cumva pentru a face loc pentru mai multe locuințe? Desigur că nu. Au fost oferite pentru a crea *spațiu de păşunat pentru vite care să fie exportate sub formă de carne în Statele Unite.* Această țară importă 10% din carnea sa de vită din America Centrală și de Sud. Pentru a satisface această necesitate, **pădurile tropicale sunt eliminate cu o viteză de patru mii de metri pătrați la fiecare cinci secunde.**

Ineficiența utilizării acestui teren pentru păşunat este una dintre cele mai distructive decizii pe termen scurt pe care omul le poate lua. Noi distrugem complet sursa supraviețuirii noastre. Tu îți dai seama că de fiecare dată când cumperi un hamburger de un 110 grame, ce utilizează carne de vită din pădurea tropicală, acesta reprezintă distrugerea a cinci metri pătrați de pădure tropicală? După ce a fost distrusă, *aceasta nu mai poate fi înlocuită vreodată.* Mai mult, **ritmul actual de extincție a speciilor este de** *1000 pe an, ca urmare a distrugerii pădurilor tropicale* — un asalt inimaginabil asupra ecosistemului nostru.

Care este scopul tuturor acestor lucruri? Acestea se întâmplă doar pentru ca noi să trecem și mai multă carne prin corpurile noastre, carne despre care știința medicală a stabilit deja că este direct legată de ucigașii de vârf din această țară: bolile de inimă și cancerul. Statistica șocantă este că unul din doi americani moare din cauza unei forme de boli de inimă — ruleta rusească îți dă șanse mai bune de a supraviețui decât faptul de a urma dieta americană standard! **Până la urmă, noi nu ne putem distruge mediul exterior fără să ne distrugem mediul intern.**

Vrei să oprești distrugerea pădurii noastre tropicale? Vrei să ajuți la refacerea echilibrului delicat al ecosistemului nostru? Pe lângă trimiterea sprijinului tău financiar spre organizații de mediu cum ar fi Greenpeace, cel mai puternic lucru pe care îl poți face este să asociezi durere cu oricare dintre comportamentele tale personale care perpetuează utilizarea abuzivă a planetei noastre. În mod clar, un pas ar fi acela de a reduce sau de a elimina consumul tău de carne de hamburgeri. În cazul industriei tonului a funcționat un boicot și ar putea să funcționeze de asemenea și aici. Nu discutăm doar despre bani. Însuși pământul este în joc. Înțelege că deciziile pe care le iei referitor la ce să pui pe masa ta determină, într-un fel minor dar de necontestat, lucruri cum ar fi cât de mult dioxid de carbon este eliminat în atmosfera noastră și cât de multe specii de plante și de animale vor muri în fiecare zi.

Acum, hai să privim la impactul deciziilor tale dietetice la nivel local. Poate că tu locuiești, la fel ca mine, într-un stat care se confruntă cu o criză severă a apei. De fapt, s-a spus că în secolul douăzeci și unu apa va fi aurul viitorului, una dintre cele mai rare și valoroase resurse ale noastre. Cum poate să fie asta adevărat, pe o planetă care este acoperită predominant cu apă? Motivul poate fi găsit în gestionarea noastră incredibil de proastă a acestei resurse vitale. Mai exact, are legătură cu industria cărnii. Gândește-te la asta: **cantitatea de apă care este utilizată pentru a crește un singur tăuraș este suficientă pentru a face să plutească un distrugător american!** În California, cu toții facem eforturi pentru a conserva apa, luând măsuri cum ar fi aceea de a nu ne iriga gazonul și de a instala reductori de debit în toaletele și capetele noastre de duș. Toate aceste acțiuni sunt importante, dar știai că sunt necesari 19737 litri de apă pentru a produce 450 g de carne de vită de California? Asta înseamnă că **poți economisi mai multă apă neconsumând 450 g de carne de vită decât dacă ai evita dușurile timp de un an întreg!** Această cifră presupune un total de 19700 de litri de apă utilizați de o persoană care face 5 dușuri pe săptămână, 5 minute pentru fiecare duș cu un debit de 15 litri pe minut. Conform

economistului David Fields de la Cornell şi asociatului său Robin Hur: „Fiecare dolar pe care guvernele statale îl alocă crescătorilor de animale, sub forma subvenţiilor pentru irigaţii, îl costă de fapt pe contribuabil peste şapte dolari în salarii pierdute, costuri de trai mai ridicate şi venituri scăzute din afaceri." Ce poate să facă o singură persoană pentru a economisi mai multă apă? Răspunsul mi se pare evident: redu consumul de carne.

Iată altceva la care să meditezi. Ştiai că **industria cărnii de vită consumă mai multă energie decât oricare altă industrie din Statele Unite?** Procentul din toate materiile prime pe care Statele Unite le alocă creşterii animalelor însumează, în mod şocant, o treime din consumul total de energie, iar **cantitatea de combustibili fosili necesară pentru a produce 450 de g de carne de vită este de aproximativ treizeci şi nouă de ori mai mare decât cea necesară pentru a produce valoarea echivalentă de proteine din soia.** Dacă ai vrea să economiseşti energie, ar fi mai înţelept să mergi cu maşina la restaurantul din josul străzii decât să te duci pe jos acolo alimentat de caloriile pe care le-ai consumat din 110 grame de carne de vită sau de pui crescuţi după standardul ineficient energetic al industriei.

Eşti îngrijorat de centralele nucleare pentru energie? **Dacă am reduce consumul de carne cu 50%, ne-am putea elimina complet dependenţa de energia nucleară pe tot cuprinsul Statelor Unite şi am reduce, de asemenea, în mod semnificativ sau complet dependenţa noastră de importurile de ţiţei străin.**

O ultimă chestiune care ne îngrijorează pe toţi este foametea mondială. Cu 60 de milioane de oameni murind în fiecare an de foame, este clar că a venit timpul ca noi să analizăm cât de eficient ne utilizăm resursele. Aminteşte-ţi că toate deciziile au consecinţe şi dacă nu avem un grad de înţelegere a impactului pe termen lung asupra planetei noastre, vom lua decizii proaste.

Cantitatea de hrană produsă de orice jumătate de hectar de teren fertil este redusă *considerabil* atunci când hrana respectivă este

carnea de vită. **Aceeaşi jumătate de hectar care ar produce 113 kg de carne de vită ar produce 18100 kg de cartofi — aproximativ diferenţa dintre a hrăni o persoană şi a hrăni 160 de persoane!** Aceleaşi resurse care sunt utilizate pentru a obţine 450 g de carne de vită pot să producă 7 kg de cereale. **Terenul necesar pentru a hrăni un consumator de carne timp de un an este de un hectar jumătate; pentru un lacto-ovo-vegetarian, o cincime de hectar şi pentru un vegetarian complet o şaisprezecime de hectar.** Cu alte cuvinte, **două cincimi de hectar pot hrăni de douăzeci de ori mai mulţi oameni dacă aceştia au o dietă vegetariană!** Patruzeci de mii de copii mor de foame în fiecare zi totuşi noi avem în mod clar capacitatea de a-i hrăni, cu condiţia să ne gestionăm resursele într-un mod mai eficace. Şi mai mult, dacă fiecare american şi-ar reduce consumul de carne cu doar 10 procente, numărul de oameni care ar putea fi hrăniţi utilizând resursele ce ar fi economisite din creşterea vitelor ar fi de 100 de milioane! Aceasta reprezintă suficientă hrană pentru a hrăni absolut fiecare bărbat, femeie şi copil înfometat de pe pământ—şi rămâne şi un surplus. Bineînţeles, tot ar trebui să rezolvăm problema politică a distribuţiei, dar hrana ar fi cu siguranţă disponibilă. În cele din urmă, una dintre cele mai importante resurse naturale pe care le epuizăm ca urmare a înclinaţiei noastre pentru carne este solul vegetal. Naturii îi trebuie 500 de ani pentru a crea 2,54 cm de sol vegetal, iar în momentul de faţă noi pierdem 2,54 cm la fiecare 16 ani! Cu două sute de ani în urmă, ţara noastră avea 53 de cm de sol vegetal, iar acum mai avem doar 15 cm. Cantitatea de sol vegetal pierdută, direct legată de creşterea animalelor, este de 85%. Fără un sol vegetal adecvat, lanţul nostru alimentar se prăbuşeşte, iar împreună cu acesta şi capacitatea noastră de a exista.

Expunerea mea iniţială la cea mai mare parte din statisticile de mai sus şi la impactul devastator al consumului de carne asupra mediului nostru a avut loc prin intermediul bunului meu prieten John Robbins (care nu este înrudit cu mine prin naştere, dar cu toate acestea suntem cu adevărat fraţi în angajamentul nostru de a face

diferența). John a scris o carte, *Diet for a New America* (*Dieta pentru o nouă națiune Americană*) care a fost nominalizată pentru un Premiu Pulitzer. Eu cred că această carte își are locul în casa fiecărui american care vrea să fie conștient de efectele deciziilor și acțiunilor sale zilnice.

După cum clarifică John, decizia referitoare la ce vei pune pe farfuria ta la cină, în seara aceasta, este una cu efecte procesionale profunde. Aceasta pune în mișcare o întreagă serie de evenimente și activități care modelează calitatea vieții pe pământ. Ai putea să întrebi: **„Cum poate spera o singură persoană să schimbe cursul unei provocări atât de enorme?"** John susține că această bătălie nu va fi câștigată pe Capitol Hill sau în sălile de ședință, ci de către indivizi: «de cumpărătorul din supermarket care se oprește la raionul de carne, care ridică cotletul de vită marcată la 3,98 de dolari pentru 450 g și care își dă seama că ține în mână o iluzie foarte costisitoare. În spatele acelei etichete micuțe cu prețul se ascund pădurile tăiate, hrana și rezerva de apă a copiilor noștri, solul vegetal al copiilor noștri, viitorul lor mediu înconjurător. Și noi trebuie să ne uităm la cotletul acela și să spunem: *„Asta costă prea mult"».* **Puterea adevărată se află în deciziile pe care le iei în supermarket, la restaurant și în bucătăria ta."***

IA ATITUDINE

Luând atitudine, nu doar că încetezi să mai iei parte la utilizarea greșită a resurselor noastre, ci trimiți și un mesaj clar marilor companii a căror vitalitate este legată de hamburger. În ultimii ani, companiile din alimentația publică ca McDonalds și Carl's Jr. (Carl Karcher Enterprises) au început să răspundă schimbărilor în gusturile consumatorilor prezentând baruri pentru salată și alte mâncăruri alternative. De asemenea, de curând, McDonalds a încetat să mai utilizeze recipiente din polistiren pentru felurile sale de mâncare și

* „The Fate of Our Planet," *Robbins Research Report.*

ca urmare estimează că şi-a redus producţia de hidrocarburi cu 25%, realizând o diferenţă considerabilă pentru un mediu înconjurător îmbunătăţit. Din rolul de consumator, utilizează aptitudinile pe care le-ai învăţat din această carte pentru a produce schimbări pozitive: află ce vrei, **utilizează-ţi puterea de cumpărare ca o pe un efect de pârghie pentru a întrerupe tipare distructive, determină companiile să caute alternative şi apoi consolidează-le pentru comportamentele dezirabile devenind un client al produselor şi serviciilor acestora.**

EDUCĂ-ȚI BINE COPIII — CONDU PRIN EXEMPLU

La fel ca în cazul oricărei alte provocări, problemele noastre de mediu necesită educaţie şi acţiune pentru a crea schimbare. Din păcate, ideea despre educaţie a celor mai mulţi oameni este legată de prezenţa la şcoală şi aceştia încetează să mai înveţe de îndată ce îşi termină studiile — sau chiar înainte să le termine! Atât de mulţi profesori care încep cu o viziune de a face diferenţa au căzut în capcana neajutorării învăţate ca urmare a încercării de a învinge politicile administrative anchilozante şi a faptului că nu erau pregătiţi să facă faţă personalităţilor şi problemelor din viaţa reală cu care se confuntau elevii lor.

Cu toate acestea, pe tot cuprinsul acestei cărţi ai fost expus la numeroase modele de excelenţă de la care putem învăţa. Deci, cum putem noi doi să facem diferenţa? Fiecare dintre noi poate juca un rol activ în determinarea calităţii educaţiei copiilor noştri. Oare profesorul copiilor tăi ar putea să beneficieze înţelegând puterea întrebărilor, metaforelor globale, Vocabularului Transformaţional, valorilor, regulilor şi condiţionării? Împărtăşeşte ceea ce ai învăţat şi poţi face realmente o diferenţă în această zonă.

Cel mai important, noi trebuie să-i învăţăm pe copiii noştri despre consecinţele propriilor acţiuni. Trebuie să-i facem

conştienţi de impactul pe care îl au la un nivel individual sau local şi, prin extensiune, de impactul lor colectiv asupra nivelului global. **Nu-i lăsa să cadă vreodată în cursa de a crede că acţiunile lor nu fac o diferenţă** — dacă există un lucru pe care am încercat să-l transmit în această carte, este acela că până şi **deciziile şi acţiunile mici, realizate cu consecvenţă, au consecinţe pe termen lung.**

Unul dintre cele mai bune moduri de a te asigura că propriul tău copil creşte cu un sentiment sănătos al respectului de sine este acela de a-i *arăta* că deciziile şi acţiunile sale, făcute cu consecvenţă, fac o diferenţă majoră. Cum poţi să faci asta? **Demonstrează-i ce este posibil fiind un exemplu pentru el.** Demonstrează-le copiilor tăi efectul adresării întrebărilor însufleţitoare, efectul traiului în conformitate cu valorile şi regulile pe care le-ai ales în mod conştient şi al utilizării tuturor celorlalte strategii pe care le-ai învăţat până acum.

Există atât de multe moduri prin care noi doi putem contribui. Nu trebuie să aşteptăm până avem un plan principal grandios pentru a face diferenţa. Noi putem avea un impact într-o clipă, făcând cele mai mărunte lucruri, luând ceea ce adeseori par să fie hotărâri nesemnificative. Este adevărat că majoritatea eroilor noştri sunt ascunşi în spatele unor lucruri ce par a fi fapte mărunte, realizate cu consecvenţă. Priveşte în jurul tău. Pretutindeni există eroi, dar noi nu le recunoaştem meritele prin distincţiile ce li se cuvin pentru faptul că îşi fac datoria în fiecare zi. Bărbaţii şi femeile care lucrează de dimineaţa şi până seara ca ofiţeri de poliţie sunt în mod clar eroi. Ei ne apără, ei creează pentru noi un sentiment de siguranţă şi, cu toate acestea, mulţi dintre noi îi privim ca pe inamicii noştri. Pompierii sunt eroi şi totuşi, în general, noi nu îi privim în lumina aceea decât în cazul în care ne găsim noi înşine într-o situaţie de urgenţă. Acelaşi principiu se aplică şi şoferilor de ambulanţă, operatorilor de la numărul pentru urgenţe 911, consilierilor care intervin în crize şi unei întregi armate de alţi eroi necântaţi.

Simplul fapt de a fi pregătit poate să facă toată diferenţa. Spre exemplu, cum te-ai simţi dacă cineva ar suferi un atac de cord în

prezența ta, iar tu ai avea pregătirea pentru a realiza manevrele de resuscitare și ai ști ce trebuie să faci? Ce s-ar întâmpla dacă eforturile tale concertate de a-i face sângele să circule, în ciuda absenței aparente a oricăror semne de viață, chiar ar avea ca rezultat salvarea unei vieți? Îți pot promite un lucru: sentimentul de a fi contribuit, pe care l-ai avea din experiența aceea, ți-ar oferi un simțământ de împlinire și de bucurie mai mare decât orice ai simțit vreodată în viața ta — mai mare decât orice altă recunoaștere pe care ar putea să ți-o confere altcineva, mai mare decât orice sumă de bani pe care ai putea să o câștigi, mai mare decât orice realizare pe care ai putea să o ai.

Acestea sunt doar câteva dintre exemplele cele mai dramatice. Există alte moduri prin care ai putea să contribui? Sigur că da! Poți să fii erou fiind pur și simplu *un constructor de oameni*, adică observând pur și simplu oamenii din jurul tău și oferindu-le sprijin, încurajări sau un memento referitor la cine sunt cu adevărat. Dacă te-ai plimba printr-un magazin alimentar și, în loc să hoinărești fără țintă de la anghinare la dovlecei, ai observa cu adevărat și ai *trata* fiecare persoană pe lângă care treci cu un zâmbet de bună dispoziție? Dacă ai face un compliment sincer unui necunoscut? Ai putea, în clipa aceea, să-i schimbi suficient starea emoțională astfel încât acesta să dea, la rândul său, zâmbetul sau complimentul mai departe următoarei persoane pe care o va vedea? Poate copiilor săi? Ar putea să existe un efect procesional care să fie pus în mișcare de acea acțiune singulară?

Există atât de multe moduri simple de a face o diferență. Nu trebuie să ieșim și să salvăm viața cuiva. Dar poate că simplul fapt de a-i face să zâmbească înseamnă să le salvezi viața sau, cel puțin, să-i faci să se bucure de viața pe care o au deja. Care ar fi alte câteva moduri simple prin care ai putea să faci diferența astăzi? În timp ce te întorci acasă de la serviciu, ce ar fi dacă ai hotărî să te oprești la un azil de bătrâni, ai intra înăuntru și ai începe o conversație? Cum s-ar simți ei dacă tu i-ai întreba: „Care sunt câteva dintre cele mai importante lecții pe care le-ai învățat în viața ta?" Sunt sigur că ei

ar avea să-ţi spună o mulţime de lucruri! Dar dacă ai opri la spitalul comunităţii, ai vizita un pacient şi l-ai ajuta să-şi însenineze după-amiaza? Chiar dacă nu ai face altceva decât să asculţi acea persoană, tu ai fi un erou.

De ce se tem atât de mulţi oameni să facă paşi atât de mici pentru a-i ajuta pe ceilalţi? Unul dintre cele mai întâlnite motive este că sunt pur şi simplu stânjeniţi să facă un lucru despre care nu sunt siguri. Ei se tem să nu fie respinşi sau să pară ridicoli. Dar ştii ceva? **Dacă vrei să joci jocul şi *să câştigi*, trebuie să joci „cu toate forţele." Trebuie să fii dispus să te simţi ca un idiot şi trebuie să fii dispus să încerci lucruri care ar putea să nu meargă —** şi dacă acestea nu merg, fii dispus să-ţi schimbi abordarea. Altminteri, cum ai putea să inovezi, cum ai putea să te dezvolţi, cum ai putea să descoperi cine eşti cu adevărat?

Nu poţi să trăieşti o zi perfectă fără să faci ceva pentru o persoană care nu va putea niciodată să se revanşeze faţă de tine.

— John Wooden

Dacă vrem să schimbăm calitatea vieţii în ţara noastră, este clar că trebuie să influenţăm sistemele de valori ale unui număr mare de persoane. Viitorul nostru se află în mâinile tineretului nostru. Într-o zi, valorile lor vor fi cele ale societăţii. În timp ce scriu aceste cuvinte, Preşedintele Bush a semnat de curând un document care ne oferă o ocazie unică dacă îi maximizăm utilizarea. Acesta se numeşte National and Community Service Act din 1990 şi are obiectivul de a furniza fonduri pentru programe, pregătire şi asistenţă tehnică prin care comunităţile să aibă posibilitatea să elaboreze şi să extindă oportunităţile pentru servicii. Deşi actul legislativ îi încurajează pe toţi cetăţenii să-şi dăruiască timpul, talentele şi energia, obiectivul specific al acestuia este de a-i implica pe tineri într-o varietate de proiecte valoroase.

Gândește-te la sentimentul de a avea o contribuție pe care acești tineri îl vor încerca ajutându-i pe vârstnici, pe cei cu handicapuri fizice, pe pacienții cu cancer, pe analfabeții funcționali și pe alții. Prin intermediul experienței zilnice a realizării unei contribuții, identitățile și destinele lor vor fi profund afectate. **Odată atinsă de recunoștința unei ființe umane, o viață se transformă pentru totdeauna.** Îți poți imagina efectul dacă majoritatea tinerilor noștri va împărtăși această experiență?

Într-adevăr, cel mai puternic efect procesional pe care îl vei pune vreodată în mișcare este sentimentul înfloritor al realizării unei contribuții. Cu toții avem nevoie să trecem dincolo de impulsurile noastre elementare de a evita durerea și de a obține plăcerea. Eu cred că în cea mai adâncă parte din noi înșine, toți vrem să facem ceea ce credem că este corect, vrem să mergem dincolo de noi înșine, să ne dedicăm energia, timpul, emoțiile și capitalul unei cauze mai ample. Trebuie să ne satisfacem nevoile morale și spirituale chiar dacă asta ne aduce durere pe termen scurt. **Noi nu răspundem doar nevoilor noastre psihologice, ci și imperativului nostru moral de a face mai mult și de a fi mai mult decât se poate aștepta cineva. Nimic nu ne oferă un sentiment mai mare de satisfacție personală decât realizarea unei contribuții.** Să dăruiești în mod altruist este temelia împlinirii.

Puterea acestor programe este aceea că, atunci când dăruim altora în mod constant, noi începem să ne reorientăm valorile spre importanța realizării unei contribuții. Dacă noi, ca țară, îmbrățișăm această valoare singulară, aceasta ar putea schimba fața națiunii și ne-ar putea extinde influența peste hotare. **Totuși, nu te limita la structura programelor susținute de guvern.** Există atât de multe organizații care au o nevoie stringentă de personal și de expertiză și, de asemenea, de resurse financiare și fizice. Imaginează-ți impactul dacă, indiferent de recompensă sau de absența acesteia, americanii, ca întreg, transformă contribuția într-o necesitate. Îți dai seama că **dacă toți locuitorii țării** (cu excepția celor foarte tineri și a vârstnicilor) **ar contribui cu doar trei ore pe săptămână,**

țara noastră ar culege roadele a peste 320 de milioane de ore de muncă foarte necesară dedicată acelor cauze care au cea mai mare nevoie de ea? Dacă noi toți am contribui cu câte *cinci* ore, cifra ar sări la jumătate de *miliard* de ore, cu o valoare monetară de ordinul *miilor de miliarde!* Crezi că am putea să abordăm câteva probleme sociale cu acest gen de angajament?

A contribui cu timpul tău la oricare dintre următoarele activități îți va modifica cu siguranță percepțiile despre cine ești și te va pune pe calea de a deveni erou.

PENTRU A MENȚIONA DOAR CÂTEVA …

Iată câteva dintre modurile în care poți ajuta. O cantitate mică de timp poate să facă o mare diferență. Ia în considerare posibilitatea de a oferi câteva ore pe săptămână sau câteva ore pe lună pentru unul dintre următoarele domenii din cadrul comunității tale:

Programe pentru persoanele dezavantajate mintal sau fizic
Meditații de remediere pentru aptitudini elementare
Îngrijire pe timpul zilei
Înregistrarea alegătorilor
Patrule voluntare de cetățeni (Paza Cartierului)
Muncă la bibliotecă—rearanjarea pe raft, catalogare
Distribuție de carte pentru cei țintuiți la pat
Conservarea energiei
Întreținerea parcurilor
Inițiativele comunitare pentru curățenie
Maratoanele cu strângere de fonduri
Educația referitoare la droguri
Consiliere la linia telefonică specială
Programe Fratele Mai Mare/Sora mai Mare
Adopții în familii internaționale
Programe pentru defavorizați
Ajutor de urgență
Zugrăvirea și înfrumusețarea clădirilor
Programele din orfelinate
Muzeele de arte și culturale
Găzduirea studenților din programe de schimb
Programe de reciclare

UN DAR AL POSIBILITĂȚII: O INVITAȚIE DE A CONTRIBUI

Cum îi îmbrățișezi pe cei fără adăpost, cum îi tămăduiești pe criminali, cum îi întinerești pe cei vârstnici și cum îi mobilizezi pe tineri? O oportunitate incitantă de a contribui este aceea de a colabora cu mine prin **Fundația Anthony Robbins.** Noi suntem o organizație non-profit, formată pentru a crea o coaliție de profesioniști cărora le pasă și care și-au luat angajamentul să îi abordeze și să-i ajute constant pe cei care sunt uitați frecvent de societate. Noi lucrăm agresiv să facem o diferență în calitatea vieții copiilor, celor fără adăpost, populației din penitenciare și vârstnicilor. Fundația este dedicată furnizării celor mai bune resurse pentru inspirație, educație, pregătire și dezvoltare pentru acești membri importanți ai societății noastre. Am înființat-o ca urmare a propriei mele experiențe de viață.

Cu ani în urmă, eu am hotărât că **realizarea unei contribuții nu este o obligație; este o oportunitate de a da ceva înapoi.** Pe când aveam unsprezece ani, familia mea nu a avut suficienți bani, într-un an, pentru a-și permite o cină tradițională de Ziua Recunoștinței, iar o organizație caritabilă a venit cu mâncare la ușa noastră. De atunci, ajutarea celor înfometați și fără adăpost a devenit una dintre misiunile cărora mi-am dedicat viața și, de fiecare Zi a Recunoștinței, de când aveam optsprezece ani, am pregătit și am dus coșuri cu mâncare familiilor nevoiașe. Tot la vârsta de optsprezece ani m-am alăturat sistemului de sprijin al închisorii Chino. Ca urmare a serviciilor mele din cadrul comunității, mi-am format o identitate ca filantrop, o persoană care ar face cu adevărat o diferență, cineva care este dedicat. Asta mi-a crescut de asemenea mândria, integritatea și capacitatea de a dărui mai mult oamenilor. Și mi-a îngăduit să îi inspir și pe alții să facă același lucru.

Din cauza expunerii masive pe care au creat-o cărțile, casetele și emisiunile mele de televiziune, primesc în fiecare zi scrisori de la oameni din toată lumea care cer ajutor. Unele dintre cele mai

profunde şi mai emoţionante transformări despre care aud au fost făcute de prizonieri şi de cei care acum nu mai sunt fără adăpost. **Ca urmare, Fundaţia a pus la dispoziţie un exemplar gratuit al bibliotecii mele audio de treizeci de zile, *Putere personală*, şi, de asemenea, o copie a primei mele cărţi, *Putere nemărginită*, fiecărui sistem penitenciar din Statele Unite.** La momentul la care scriu aceste rânduri, noi am început să contactăm fiecare adăpost pentru oamenii străzii din ţară pentru a le face aceeaşi ofertă. Am alocat 10% din drepturile de autor ale acestei cărţi pentru Fundaţie, pentru a finanţa aceste distribuiţii de casete. În plus, Anthony Robbins & Associates, franchizer-ii care mă reprezintă cu seminarele mele pe suport video pe teritoriul Statelor Unite, s-au angajat să deruleze până la două programe gratuite pe an în comunităţile lor respective. Aceste programe sunt ţinute în închisori, adăposturi pentru oamenii străzii, licee şi centre pentru cetăţeni vârstnici.

Dacă ţi-ar plăcea să-ţi uneşti forţele cu noi, te rog să contactezi Fundaţia şi să iei în considerare înscrierea în programul nostru **Commit-2**. Este un mod simplu şi echilibrat de a te face pe tine însuţi să te dezvolţi personal şi să contribui într-un fel care face realmente o diferenţă. Prin Commit-2 le poţi oferi altora darul posibilităţii printr-un angajament lunar de a vizita, pentru interval scurt de timp, un prizonier desemnat, o persoană în vârstă, un adult sau un copil fără adăpost şi să fii un prieten adevărat. De asemenea, îţi poţi lua angajamentul de a contribui la sprijinirea unuia dintre programele noastre anuale. Noi sponsorizăm un **Program de Leadership pentru Tineri, Brigada de Coşuleţe** de Ziua Recunoştinţei, seminare în închisori şi un proiect pentru vârstnici, **Proiectul Înţelepciunii** (urmează mai multe informaţii după acest capitol).

Bineînţeles că nu eşti limitat să lucrezi cu Fundaţia noastră pentru a face o diferenţă. Chiar acum în comunitatea ta există organizaţii care au nevoie de ajutorul tău. De fapt, eu mi-am proiectat Fundaţia pentru a oferi putere organizaţiilor locale deja funcţionale să reuşească. Membrii Fundaţiei noastre sunt pregătiţi să facă o diferenţă măsurabilă pentru oamenii cărora le oferă coaching lunar.

Deşi pentru provocări diferite sunt necesare feluri diferite de coaching, există câteva principii universale. Cu toţii trebuie să avem standarde mai înalte pentru noi înşine, să ne schimbăm crezurile şi să elaborăm strategii noi pentru succes personal. Atunci când ajutăm oamenii, noi trebuie să furnizăm *cunoaştere profundă*—distincţii simple, elementare care le pot îmbunătăţi imediat calitatea vieţii. Foarte frecvent, ei trebuie să învingă neajutorarea învăţată şi să-şi creeze identităţi noi. Evident, acestea sunt aptitudini şi strategii care formează temelia tehnologiei mele şi, prin urmare, vrem ca toţi cei care sunt implicaţi în acest program să dobândească la rândul lor stăpânirea acestor aptitudini.

Doar cei care şi-au însuşit puterea contribuţiei sincere şi altruiste încearcă cea mai adâncă bucurie a vieţii: adevărata împlinire.

— Anthony Robbins

Dacă o simplă călugăriţă albaneză, fără vreo altă resursă decât credinţa şi angajamentul său, poate afecta pozitiv vieţile unui număr atât de mare de oameni, atunci cu siguranţă că noi doi putem înfrunta provocările care se află în faţa noastră, oricare ar fi ele. Dacă Ed Roberts poate ieşi din plămânul său de oţel în fiecare dimineaţă pentru a înţelege cum să schimbe atitudinile unei naţiuni întregi faţă de cei cu dezavantaje fizice, atunci poate că şi noi doi putem fi la rândul nostru eroi. Dacă o persoană poate mobiliza de una singură o ţară prin intermediul unei casete şi al unei investiţii de 800 de dolari pentru a opri uciderea delfinilor, atunci poate că şi noi doi putem pune în mişcare efecte puternice. De multe ori nu ştim unde ne va purta lanţul de evenimente. Ai încredere în intuiţia ta şi dăruieşte din inimă; vei fi surprins de miracolele care se vor produce.

Dacă îţi vei lua angajamentul să aloci o oră sau două, o dată pe lună, acest lucru îţi va spori identitatea, iar tu vei deveni sigur că eşti „genul de persoană" căreia îi pasă cu adevărat, care acţionează deliberat pentru a face o diferenţă. Vei descoperi că tu nu ai *nicio*

problemă în afacerea ta deoarece ai observat ce sunt *adevăratele* probleme. Necazurile pe care credeai că le ai pentru că ţi-au scăzut acţiunile astăzi tind să dispară atunci când duci un bărbat fără picioare în patul său sau când legeni un copil cu SIDA în braţele tale.

Cu adevărat, un har mare poate însoți un dar mic; iar toate lucrurile care vin de la prieteni sunt prețioase.

— Teocrit

După ce ai ajuns să stăpâneşti elementele acestei cărţi, abilitatea ta de a-ţi rezolva propriile dificultăţi devine un punct minor. Ceea ce era dificil devine uşor. În punctul acesta, te vei vedea pe tine însuţi redirecţionându-ţi energiile de la focalizarea principală pe tine însuţi la îmbunătăţirea a ceea ce se petrece în familia ta, în comunitatea ta şi posibil în lumea din jurul tău. Singurul fel prin care să faci asta cu un sentiment durabil al împlinirii este prin contribuţia dezinteresată. **Aşa că nu căuta eroi; fii unul!** Nu trebuie să fii Maica Tereza (deşi ai putea, dacă ţi-ai dori!).

Cu toate acestea, fă din *echilibru* cuvântul tău de ordine. **Ia ca obiectiv echilibrul, nu perfecţiunea.** Majoritatea oamenilor trăiesc într-o lume în alb şi negru unde cred că sunt fie un voluntar fără o viaţă personală, fie o persoană materialistă orientată pe realizări, căreia nu-i pasă să facă o diferenţă. Să nu cazi în această capcană. Viaţa este un echilibru între a dărui şi a primi, între a te îngriji de tine însuţi şi a te îngriji de ceilalţi. Da, dăruieşte o parte din timpul, capitalul şi energia ta celor care au cu adevărat nevoie de ele — dar fii de asemenea dispus să îţi dăruieşti şi ţie însuţi. Şi fă-o cu bucurie, nu cu vinovăţie. **Nu trebuie să iei pe umerii tăi greutatea întregii lumi. Ar contribui mai mulţi oameni dacă şi-ar da seama că nu trebuie să renunţe la nimic pentru a face asta. Aşa că fă puţin şi înţelege că asta poate însemna foarte mult.** Dacă toată lumea ar face asta, ar fi mai puţini oameni care să trebuiască să facă atât de multe şi ar fi ajutaţi mai mulţi oameni!

Data viitoare când vezi pe cineva care are necazuri, în loc să te simți vinovat pentru că tu ai atât de multe binecuvântări, iar el nu, încearcă un sentiment de *entuziasm* pentru că ai putea să faci doar un lucru mic ce l-ar putea face să se gândească la el însuși într-un fel nou sau doar să se simtă apreciat sau iubit. Nu trebuie să-ți dedici toată viața pentru asta. Fii pur și simplu sensibil; învață să pui oamenilor întrebări noi care îi vor împuternici; atinge-i într-un fel nou. Prinde aceste momente de oportunitate, iar realizarea unei contribuții va fi mai degrabă o plăcere și nu o povară.

CRED CĂ LUMEA ESTE MULT MAI BUNĂ ASTĂZI DECÂT ERA CU, SĂ ZICEM... CINCI ANI ÎN URMĂ,
CUM POȚI SĂ SPUI ASTA? TU NU CITEȘTI DELOC ZIARELE? TU NU ASCULȚI NICIODATĂ LA RADIO?
CUM POȚI SĂ STAI ACOLO ȘI SĂ-MI SPUI CĂ ASTA ESTE O LUME MAI BUNĂ?
MĂ AFLU ÎN EA ACUM!

Eu întâlnesc adeseori oameni care trăiesc în suferință deoarece se concentrează în mod constant pe nedreptățile vieții. Până la urmă, cum este posibil ca un copil să se nască orb, fără șansa de a vedea vreodată minunea unui curcubeu? Cum se poate ca un om care nu a făcut niciodată rău cuiva în toată viața sa să devină victima unor focuri de armă trase dintr-o mașină aflată în mișcare? Înțelesul și rostul din spatele unor evenimente nu pot fi cunoscute.

Acesta este testul suprem al credinţei noastre. Trebuie să avem încredere că toţi cei în viaţă se află aici pentru a învăţa lecţii diferite în momente diferite, că experienţele bune şi rele sunt doar percepţiile omului. La urma urmei, unele dintre cele mai rele experienţe ale tale au fost realmente cele mai bune. Ele te-au sculptat, te-au pregătit, au creat o sensibilitate înăuntrul tău şi te-au îndreptat într-o direcţie care se extinde pentru a-ţi influenţa destinul suprem. Aminteşte-ţi maxima: „Când elevul este pregătit, va apărea profesorul." Apropo, tocmai atunci când crezi că *tu eşti* profesorul, priveşte din nou — probabil că te afli acolo pentru a învăţa ceva de la această persoană pe care eşti atât de ocupat să o înveţi!

Ar trebui să ne spună cineva chiar de la începutul vieţii noastre că murim. Atunci am putea trăi viaţa la limită, fiecare minut al fiecărei zile. Fă-o! spun eu. Indiferent ce vrei să faci, fă-o <u>acum</u>! Există un număr redus de zile de mâine.

— Michael Landon

Care este mesajul? **Trăieşte viaţa integral câtă vreme eşti aici.** Încearcă totul. Ai grijă de tine şi de prietenii tăi. Distrează-te, fii nebun, fii ciudat. Ieşi afară şi fă-o lată! Oricum vei face asta, aşa că te-ai putea bucura măcar de acţiune! Utilizează oportunitatea de a învăţa din greşelile tale: găseşte cauza problemelor tale şi elimin-o. Nu încerca să fii perfect; fii doar un exemplu excelent al condiţiei *umane*. Găseşte în mod constant feluri de a te perfecţiona. Exersează disciplina **CANI!**; fii o persoană care învaţă pe toată durata vieţii. Fă-ţi timp acum pentru a-ţi programa Sistemul Principal pentru ca jocul vieţii să poată fi câştigat. Lasă-ţi umanitatea — faptului că îţi pasă de tine însuţi şi de ceilalţi — să fie principiul călăuzitor al vieţii tale, dar nu aborda viaţa cu atât de multă seriozitate încât să pierzi puterea spontaneităţii, plăcerea care vine din a te comporta caraghios şi din a fi copil.

Nadine Stair, în vârstă de optzeci şi şase de ani, a zis-o cel mai bine:

„Dacă aș putea să îmi trăiesc din nou viața, aș îndrăzni să fac mai multe greșeli data viitoare. M-aș relaxa. Aș fi mai flexibilă. Aș fi mai caraghioasă decât am fost în călătoria asta. Aș lua mai puține lucruri în serios. Mi-aș asuma mai multe riscuri, aș face mai multe călătorii, aș escalada mai mulți munți și aș înota în mai multe râuri. Aș mânca mai multă înghețată și mai puțină fasole. Poate că aș avea mai multe probleme reale, dar mai puține probleme imaginare. Vezi tu, eu sunt unul dintre acei oameni care a fost rezonabil și ponderat, oră după oră, zi după zi.

O, am avut clipele mele de glorie. Dacă aș avea ocazia să o iau de la capăt, aș avea mai multe. De fapt, aș încerca să nu am nimic altceva — doar clipe, una după alta, în loc să trăiesc atât de mult în viitor. Eu am fost una dintre persoanele acelea care nu pleacă nicăieri fără un termometru, un termofor, o haină de ploaie și o parașută. Dacă aș putea să o fac din nou, aș călători cu mai puțin bagaj decât am făcut-o.

Dacă mi-aș primi viața pentru a o trăi din nou, aș porni cu picioarele goale primăvara devreme și aș sta în felul acela până târziu în toamnă. Aș merge la mai multe dansuri, m-aș da în mai mulți călușei, aș culege mai multe margarete."

— NADINE STAIR

***Tu* cum vrei să-şi amintească lumea de tine?** Ca de un uriaş printre oameni? Începe să te comporţi în felul acesta chiar acum! De ce să aştepţi pentru a fi memorabil? Trăieşte fiecare zi ca şi cum ar fi una dintre cele mai importante zile ale vieţii tale şi vei simţi bucurie la un nivel complet nou. Unele persoane încearcă să-şi conserve energia pentru ca în felul acesta să reziste mai mult. Nu ştiu cum stau lucrurile în cazul tău, dar eu cred că *felul în care* trăim este cel mai important şi nu cât de mult trăim. Prefer să mă consum până dispar decât să ruginesc! Hai să facem astfel încât sfârşitul să ne găsească escaladând un nou munte.

Eu cred că unul dintre cele mai mari daruri pe care Creatorul nostru ni le-a oferit este darul anticipării şi al suspansului. Cât de plictisitoare ar fi viaţa dacă am şti cum s-ar termina toate din timp! Adevărul este că în viaţă nu ştim *niciodată* ce se va întâmpla mai

departe! În următoarele câteva momente, se poate întâmpla ceva care ar putea schimba întreaga direcţie şi calitate a vieţii tale, într-o clipă. Trebuie să învăţăm să iubim schimbarea căci aceasta este singurul lucru sigur.

Ce îţi poate schimba viaţa? O mulţime de lucruri: un moment de gândire adâncă şi câteva hotărâri, în timp ce termini această carte, ar putea să schimbe totul. La fel şi o conversaţie cu un prieten, o casetă, un seminar, un film sau o „problemă" mare, grasă şi suculentă care te face să te extinzi şi să devii mai mult. Aceasta este trezirea pe care o cauţi. Aşa că trăieşte într-o atitudine de aşteptare pozitivă, ştiind că toate lucrurile ce se petrec în viaţa ta îţi vor fi cumva benefice. Înţelege că eşti călăuzit de-a lungul unui drum al dezvoltării şi învăţării nesfârşite şi pe drumul iubirii veşnice.

În cele din urmă, din moment ce te părăsesc acum, vreau doar să-ţi spun cât de mult te respect şi te apreciez pe tine ca persoană. Nu ne-am întâlnit niciodată, dar această puternică impresie există, nu-i aşa? Deşi este posibil să nu ne fi întâlnit faţă în faţă, cu siguranţă că inimile noastre s-au atins. Tu mi-ai oferit un dar grozav îngăduindu-mi să împărtăşesc cu tine părţi din viaţa mea şi din aptitudinile mele, iar speranţa mea sinceră este că o parte din ceea ce am împărtăşit aici te-a emoţionat într-un fel special. Dacă vei utiliza acum unele dintre aceste strategii pentru a-ţi creşte calitatea vieţii, mă voi simţi cu adevărat foarte norocos.

Sper că vei păstra legătura cu mine. Sper că îmi vei scrie sau că vom avea privilegiul de a ne întâlni personal într-un seminar, la o activitate a Fundaţiei sau printr-o intersectare „întâmplătoare" a drumurilor noastre. Te rog să te prezinţi. Aştept cu nerăbdare să te întâlnesc şi să aud povestea succesului vieţii tale.

Până atunci, nu uita să te aştepţi la minuni…pentru că tu *eşti* una. Fii un purtător al luminii şi o forţă pentru bine. Acum îţi dau ţie mai departe făclia. Împărtăşeşte-ţi darurile; împărtăşeşte-ţi pasiunea. Şi fie ca Dumnezeu să te binecuvânteze.

Într-o bună zi, după ce vom fi luat în stăpânire vântul, valurile, fluxul și gravitația, vom pune la lucru pentru Dumnezeu energiile iubirii. Atunci, pentru a doua oară în istoria lumii, omul va fi descoperit focul.

— Teilhard De Chardin

Editura ACT şi Politon
Str. Înclinată, nr. 129, Sector 5, Bucureşti, România,
C.P. 050202.
tel: 0723.150.590, e-mail: office@actsipoliton.ro
www.actsipoliton.ro | www.blog.actsipoliton.ro